

АНТИ- Кийосаки

20 очевидных
ошибок
крысиных
бегов
доктора
Кийосаки

Анти— Кийосаки

20 очевидных

ошибок
крысиных
бегов
доктора
Кийосаки

Минск
Современный литератор

УДК 171
ББК 87.7
А 72

Автор-составитель Вера *НАДЕЖДИНА*

А72 Анти-Кийосаки. 20 очевидных ошибок «крысиных бегов» доктора Кийосаки / Авт.-сост. В. Надеждина. – Минск: Современный литератор, 2008. – 192 с.

ISBN 978-985-14-1459-4.

В книге в доступной форме представлены базовые экономические и правовые понятия, а также статистические данные, необходимые для самостоятельной выработки инвестиционных стратегий и выбора оптимального пути для достижения финансовой независимости, для сохранения и приумножения денежных средств. Роберт Кийосаки обучает своих читателей правилам инвестирования, которые позволяют достичь финансовой независимости. Следует признать, что его замечательные книги и игры действительно в состоянии помочь изменить нам наше мышление с мышления «бедных людей» на образ мышления «богатых людей», понять, как мыслят и принимают решения бизнесмены. Мы же пытаемся помочь кроме того разобраться, какие решения на маршруте к успешному инвестированию необходимо принимать и какие условия определяют принятие этих решений в условиях российской действительности.

УДК 171
ББК 87.7

ISBN 978-985-14-1459-4

© Подготовка и оформление
Современный литератор, 2007

Оглавление

Предисловие	7
Ошибка первая. Отнесение источника денежных средств к тому или иному квадранту не универсально	25
Ошибка вторая. Ясная теория не требует множества условий	46
Ошибка третья. Инвестиционные советы для конкретной страны нельзя давать, основываясь на поверхностном знании экономической ситуации	67
Ошибка четвертая. Доллар остается и в Африке долларом, но финансовая независимость обеспечивается не только долларом	93
Ошибка пятая. В России отсутствует полноценная частная собственность на землю, имеются ограничения в владении недвижимостью	99
Ошибка шестая. Неправомерно отождествлять возможности для частного инвестора на рынке ценных бумаг в России и на Западе	138
Ошибка седьмая. Покидающий «крысиные бега» в России читает «Правду», а не «Wall Street Journal»	159
Ошибка восьмая. Частному инвестору в России могут отключить газ	174
Ошибка девятая. Бизнес и бюджет в России говорят немногословно	184
Ошибка десятая. Большинство состоятельных российских людей никогда не видело ценных бумаг	198

- Ошибка одиннадцатая.** Жесткое планирование и государственная монополия вынуждают ограничивать конструктивную конкуренцию в бизнесе211
- Ошибка двенадцатая.** Российское законодательство и коммерческая практика не позволяют в большинстве случаев использовать права на интеллектуальную собственность в качестве средства конструирования активов215
- Ошибка тринадцатая.** Мафия тоже любит финансовую независимость227
- Ошибка четырнадцатая.** Большинству российских граждан кредитные ресурсы банков недоступны249
- Ошибка пятнадцатая.** Дивиденды по акциям и паям почти всегда ниже минимальной заработной платы264
- Ошибка шестнадцатая.** В России нет среднего класса, на противопоставлении финансовому поведению представителей которого Роберт Кийосаки выстраивает теорию успешного обогащения292
- Ошибка семнадцатая.** Величина полностью легальной российской зарплаты не позволяет ни откладывать 10% заработка как выполнение условия первого шага к финансовой независимости, ни пользоваться даже потребительским банковским кредитом297
- Ошибка восемнадцатая.** В российских школах бухгалтерию не изучают318
- Ошибка девятнадцатая.** Кийосаки создает свои «активы» в условиях максимально насыщенного рынка, фондового и потребительского339

Ошибка двадцатая. Никакого размера капитал в России не защищен правом и институтами принуждения так, как это представляется в западных условиях371

Предисловие

Чтобы заработать на жизнь, надо работать. Но чтобы разбогатеть, надо придумать что-то другое.

Альфонс Карр

В настоящий момент в продаже можно найти более десятка бестселлеров, принадлежащих авторству американского предпринимателя Роберта Кийосаки. Книга «Богатый папа, бедный папа» и другие книги из серии «Богатый папа рекомендует» рассказывают о бизнесе и инвестициях. Написанные в простой и увлекательной форме, иногда от лица девятилетнего мальчика, который получает первые уроки жизни в мире бизнеса, произведения Кийосаки заразили эпидемией инвестиционного оптимизма многие тысячи людей в России. Читатели литературного таланта автора активно объединяются в группы поддержки, в которых обмениваются друг с другом мыслями о возможности покинуть «крысиные гонки» — нищенскую повседневность наемного работника. К сожалению, очень немногие из читателей Кийосаки немедленно обнаруживают возможность (или желание) применить на практике его советы. Критики (или скептики) обычно говорят о том, что советы Кийосаки о способах выбраться из «крысиных бегов» в российской действительности неуместны. В этой книге мы попробуем разобраться, так ли это на самом деле.

Скажем несколько слов об авторе этих экономических бестселлеров для тех читателей, кто еще не слышал (или только

слышал) о них. Роберт Т. Кийосаки родился 8 апреля 1947 года. Американский предприниматель, инвестор, писатель и преподаватель известен прежде всего благодаря авторству нескольких популярных книг по инвестированию капитала. Книги «Богатый папа, бедный папа», «Квадрант денежного потока», «Руководство богатого папы по инвестированию» стали бестселлерами изданий «Нью-Йорк таймс», «Бизнес уик» и «Уолл-Стритджорнал». Роберт Т. Кийосаки создал также обучающую настольную игру «Денежный поток», которая ставит целью помочь начинающим в освоении финансовых стратегий. В партнерстве с Шэрон Л. Лечтер, которая помогала ему при написании книг, Роберт Т. Кийосаки основал коммерческую организацию, которая занимается повышением финансовой грамотности людей.

Отец Кийосаки был министром образования американского штата Гавайи, принадлежал к третьему поколению японцев, переселившихся в США. После окончания средней школы Роберт продолжил образование в Нью-Йорке, а затем присоединился к американскому морскому корпусу, в составе которого служил в военно-морских силах США во Вьетнаме в качестве офицера, пилота боевого вертолета.

По возвращении в США Кийосаки устроился на работу в корпорацию «Ксерокс» сейлсменом. В 1977 году Кийосаки начал деловую карьеру, создав свою первую компанию. Его фирма первой стала торговать нейлоном и «бумажниками серфингиста». Эти товары приобрели глобальное значение, стали востребованными во всем мире и принесли компании многомиллионный доход.

С 1985 года Роберт Кийосаки, уже владея солидным капиталом, приносящим прибыль в разных экономических сферах, сосредоточил свои усилия на руководстве своей международной образовательной компанией «Rich Dad's Organization», которая в разных странах мира обучает людей бизнесу и инвестированию.

Настольная игра Роберта Кийосаки «Денежный поток» также приобрела невиданную популярность. Эта игра помогает по-новому взглянуть на роль денег в нашей жизни – миллионы людей признают, что, играя в «Денежный поток», они освобождаются как от привычных стереотипов бесполезного накопительства, так и от привычки лишних денежных трат. Миллионы людей, играя в эту игру, начинают замечать прежде невидимые возможности заработать. Так происходит потому, что игра успешно оживляет всем известные, но ничего не говорящие новичку слова – «активы», «пассивы», «пассивный доход». В «Денежном потоке» эти новые понятия вступают в волшебные превращения и со временем становятся неизменными спутниками повседневной жизни. В игре профессионально смоделирована деловая жизнь общества. Множество событий и деловых возможностей не оставляют равнодушным всякого играющего. Но «Денежный поток» – только игра, как и замечательные с точки зрения литературного ремесла книги Р. Кийосаки – только книги. Те счастливицы, кто все же «превозмог себя» и перенес опыт виртуальной инвестиционной деятельности в реальную действительность, отмечают

специфическую ограниченность «учебной программы» американского инвестора.

В целом книги и игры Роберта Кийосаки оказываются полезны, но носят скорее мотивирующий характер. Они хороши для того, чтобы получить интерес к новой области и начать действовать. Для систематических практических успешных действий этих книг и игр окажется, скорее всего, недостаточно – придется получать более глубокое образование. Поэтому читайте книги Кийосаки, если желаете начать свой бизнес, и не застревайте на них, если хотите идти дальше.

Шарон Л. Лечтер, партнер и соавтор некоторых книг Роберта Кийосаки, безусловно, права, когда объясняет причину всеобщего «инвестиционного бума» новыми потребностями времени.

«До меня дошло, – утверждает она, – что я давала своему сыну тот же совет, который давали мне мои родители. Мир вокруг нас изменился, а совет – нет. Сегодня получение хорошего образования и знаний больше не обеспечивает успеха, но, кроме наших детей, этого как будто никто не замечает».*

Это признание обнаруживает неумение большинством людей строить свою жизнь самостоятельно. Те же 5% людей, которые владеют 95% капитала, само собой, не имеют никакого интереса строить финансовое обеспечение чьей-либо жизни, кроме своей

* Р. Т. Кийосаки, Ш. Л. Лечтер. «Богатый папа, бедный папа».

собственной. Поэтому Кийосаки пытается обучить оставшееся большинство жить «на языке денег». Его книги и игры являются своего рода учебниками этого мастерства. Спрос на такой товар естествен.

Книги и игры Роберта Кийосаки переведены на многие языки, но тем не менее построены исключительно на американской реальности. Поэтому в игре «Денежный поток», как и в «книжных» примерах инвестиционных решений, российский читатель уже с первого взгляда обнаруживает огромное количество «несуразностей». Продавцы-консультанты и учителя с зарплатой в две тысячи долларов; сеть ресторанов, которую можно купить за триста тысяч долларов; трехкомнатные квартиры за сорок тысяч долларов, налоги, которые рядовые граждане выплачивают с зарплаты, кредиты на образование – все это жизненные категории, непривычные, если даже не фантастические для большинства российских граждан. В первую очередь поэтому вопрос о том, можно ли применять идеи Кийосаки в России, стал очень актуальным для читателей его книг, которые очень быстро разделились на сторонников и противников нового финансового мышления. Советы Роберта Кийосаки полностью или частично оспаривают как в теоретической (экономической) части, так и посредством критики самой способности российской экономической среды к осуществлению частных инвестиционных проектов.

Справедлива или нет такая критика? Строго говоря, уже наличие абсолютно разных принципов налогового законодательства в России и США дают совершенно однозначный

ответ о неприменимости конкретных «шаблонов» Кийосаки у нас. Что же касается идей о частном инвестировании вообще как «стиле жизни», то многие вопросы упираются в совершенную несопоставимость понятий «заработная плата» и «социальное страхование» в обеих странах, хотя, конечно, это не единственное различие «двух миров». Впрочем, отличия вроде «А у вас негров линчуют» к специфике инвестиционного климата не относятся.

Итак, простой перевод на русский язык книг по инвестированию еще не гарантирует адекватного понимания изложенных в них идей. Буквальное следование книгам Кийосаки в жизни поэтому может или оказаться для нас невозможным, или привести к неожиданным и нежелательным результатам. Конечно, в общем плане большинство идей Кийосаки рациональны и полезны. Нет никакого смысла отвергать или опровергать его мысли, но есть необходимость предостеречь читателей от слепого следования кумирам. Обращаясь к книгам Кийосаки как к источнику приобретения делового опыта, важно дополнить изложенный в них материал хорошим знанием действительных условий ведения бизнеса.

Эта книга предназначена тем, кого книги Кийосаки уже заставили думать и понять, что богатые люди отличаются от бедных только образом мышления. Возможно, вам уже чертовски надоели «крысиные бега» и связанные с ними работа (точнее, трудовое рабство), зарплата (точнее, напоминание о необходимости искать дополнительный заработок). Возможно, вы уже настолько вдохновились призраком финансовой свободы,

что решили раз и навсегда забыть о
безысходности и решились выстроить
собственный бизнес. Поэтому вам необходимо
как раз именно сейчас узнать то, «что нужно
знать кроме книг Кийосаки», чтобы начать
свой бизнес «в стиле Кийосаки». Мы
попытаемся в этой книге рассказать о
российских инвестиционных возможностях так,
чтобы нашей информации хватило для принятия
решения, есть ли смысл в идеях Кийосаки,
стоит ли начать жизнь по Кийосаки, стоит ли
начать новую жизнь по-своему, и вообще стоит
ли что-то в жизни менять. На вопрос, стоит
ли жизнь быть прожитой, мы отвечать не
будем, и по этому вопросу следует обратиться
к другой литературе. К сожалению, многие
желающие ответить именно на этот вопрос и
«попадают на удочку» Кийосаки, который на
самом деле ничего не говорит по поводу тех
вопросов, которые ему чаще всего задают.

А надо сказать, что иногда Роберту
Кийосаки задают весьма интересные вопросы.
Однажды, отвечая на вопрос о секрете своего
успеха, Кийосаки заметил, что он «всего
лишь» исправляет ошибки школьного
образования:

*«С 1984 года я зарабатываю миллионы,
просто делая то, что не делает школьная
система».*

Кийосаки утверждает, что школа не учит
молодежь обращению с деньгами, не дает
понятия об инвестировании, о движении денег,
и оказывается совершенно прав. Несмотря на
почти поголовное владение кредитными
карточками («у них»), отсутствие

долгосрочного финансового мышления не позволяет молодым людям адекватно реагировать на вызовы реального мира. Финансово безграмотная молодежь ценит лишь наемную работу. С выводом о примитивности финансовых знаний молодежи (выпускников школ, техникумов и вузов) мы можем согласиться и в нашем случае. Но если так обстоит дело с финансовой грамотностью нынешних выпускников, то чего же ожидать от их родителей?

Роберт Кийосаки обладает незаурядным публицистическим талантом, который сам по себе заставил многих россиян присматриваться к новым для себя тактикам зарабатывания денег. Российская действительность уже четверть века вынуждает огромные количества людей к необходимости жить случайными заработками (скупать у недальновидных рабочих ваучеры, открывать крупные и малые бизнесы, покупать недвижимость для перепродажи, брать опеку над стариками ради получения квартиры, пригонять для перепродажи автомобили, скупать и перепродавать землю, открывать рестораны и автомойки). Кийосаки дает всем нам надежду на то, что такое времяпровождение может оказаться еще и настолько полезным, что поможет в конечном итоге обрести личную финансовую независимость.

Для достижения заветной цели нам необходимо совершить более или менее длительное путешествие по ячейкам «денежного квадранта» (условной диаграмме возможного роста финансовой состоятельности, отвечающей тому или иному способу отношения с финансами – наемному работнику, специалисту

(профессионалу), бизнесмену, бизнесмену-инвестору). Чтобы оказаться в квадрате «И», отвечающему «наибольшей финансовой независимости», необходимо пройти довольно сложный путь, сопряженный с пробами, ошибками, риском. Владеть капиталом и управлять капиталом – не одно и то же. Капитал можно и потерять, но только инвестор может забыть о риске жить в долг. Инвестором можно стать, изначально и не владея астрономической суммой капитала. Но даже если мы уже и находимся в квадрате «И», этот факт еще не гарантирует ничего.

«Большинство наших миллионов начинались как маленькие инвестиции в 5 или 10 тысяч долларов. Эти первоначальные платежи ухватили быстрорастущий рынок, они росли свободными от уплаты налога, они участвовали в разных финансовых операциях на протяжении ряда лет», – так обнадеживает нас Кийосаки, и пока нам остается просто ему верить.

Знание законов инвестирования дает шанс покинуть круг «крысиных бегов». Чтобы обрести этот шанс, необходимо понять, в чем состоят те «нечестные пути», которыми сколочено «большинство крупных современных состояний» (это просто «повседневная рутинная работа» – утверждает богатый папа). Различая «активы» и «пассивы», по замыслу автора, мы приобретаем неисчислимые возможности распознавания шансов радикального обогащения, которые мы упускаем, когда спешим на работу в качестве наемного работника.

Кийосаки не только растолковывает механизм образования прибыли. Знаток человеческой психологии и тонкий наблюдатель, он рассказывает нам о возможности найти собственный путь к миллионам, понять причины наших предыдущих поражений и устранить их. Мы должны верить в возможности заработка в самых тяжелых жизненных ситуациях, уметь находить такие возможности, уметь грамотно распоряжаться своими деньгами. Все это вместе и называется искусством Кийосаки.

Переход от мышления «бедного человека» к мышлению «богатого человека», как формулирует разницу между инвесторами и неинвесторами автор, не может произойти моментально. Разница между «мышлением богатого человека» и «мышлением богатого русского человека» может оказаться роковой, если не понимать пределы действительности тех или иных стратегий, или иначе, границы их применимости. Конечно, эти границы имеют не только географическую (законодательную) природу.

Отчасти с читателями – критиками солидарны и профессиональные экономисты. Один из авторитетных инвесторов Мэтью Эмерт в своей недавней статье, излагающей личный взгляд на творчество американского предпринимателя, отмечает, что значительная часть материала книги «Богатый папа, бедный папа» изложена таким образом, что некритичное его применение может принести существенный финансовый вред инвестору.

Оценивая практическую значимость творчества Кийосаки, важно отметить направленность на определенную целевую

аудиторию — начинающих (и даже еще не начинающих, а потенциальных инвесторов). Книги Кийосаки, безусловно, свидетельствуют о незаурядном таланте автора, но имеют исключительно общепознавательный, ознакомительный характер с миром финансового бизнеса. Книги Кийосаки бесполезны для поисков ответа на вопросы, предъявляемые конкретным инвестиционным проектам — в них нет специфических сведений об инвестициях и инвестировании, а весь фактический материал, касающийся торговли недвижимостью, относится к области историй из опыта американских спекулянтов недвижимостью 1980-х годов. Поэтому информация, предоставляемая Кийосаки, как минимум, должна быть тщательно проверена.

Мэтью Эмерт утверждает также, что книги Кийосаки вредны. Вред, по его мнению, состоит в том, что многие читатели приходят к выводу о том, что инвестирование в недвижимость не требует много времени и знаний, как другие виды инвестиций (ценные бумаги), что, конечно, совсем не соответствует действительности — легких денег не бывает. Успех при инвестировании в недвижимость требует затраты немалых сил, применения разносторонних знаний. Эмерт вспоминает, как отец говорил ему, что можно доверять тому, кто не провозглашает себя экспертом, но может показать свои знания, а не тому, кто говорит, что он эксперт, но никогда не делится тем, как он достиг своего успеха. В действительности Кийосаки и подобные ему писатели делают намного больше денег, когда продают уникальные методы обогащения читателям, чем когда сами на

практике следуют им. Разрушение мифа личного примера — жестокий удар по авторитету читательского кумира, но ведь даже сам Кийосаки дает понять, что его «примеры» далеко не всегда должны быть реальными историями, и вообще быть хоть сколько-нибудь реальными, кроме показа реальности самой голой идеи, качественного соответствия реальности, а не количественного.

Не следует забывать, что никакой владелец еще действующих способов быстрого обогащения никогда не поделится своей информацией с другими. С другой стороны, Кийосаки и не претендует на то, чтобы обучить своих читателей конкретным приемам ведения биржевой игры или правилам осуществления риэлтерских сделок. Значение и назначение его книг состоит в том, что, мотивируя к новому финансовому мышлению, Кийосаки создает личностной рост своих читателей. Это «честный» бизнес.

Говоря же о российской экономической специфике, самой популярной темой следует признать «проблему менталитета». Возможно, ситуация еще долгое время не изменится. Особенно сложно добиться перемен в образе мышления человека, то есть перейти на качественно иной уровень осмысления мира. Речь идет о достижении состояния, в котором каждый человек сам ответствен за все то, что с ним происходит, состояния, в котором семья, окружение, социум не играют ограничивающей роли, а воспринимаются преимущественно как переменные среды. Человек в этом новом состоянии мыслит инвестиционными категориями, например: «я хочу, чтобы мой денежный поток равнялся ХХХ

у. е.», «моя заработная плата составляет X у. е.», «что и как мне сделать, с чего начать, чтобы двигаться в нужном для меня направлении и при этом сделать так, чтобы семья была одета и сыта».

Многие читатели, восприняв рекомендации, советы, учения и психологию книг Роберта Т. Кийосаки и Шэрон Л. Лечтер, задумывались о их применении в своей жизни. Многие ложатся спать с мыслями: «Я прочел все его книги, а что делать дальше? Как начать свой бизнес? Где найти быстрое действующий план? Куда лучше начать инвестировать? Где же этот дорогой наставник? Он говорит о контроле над риском и советует вкладывать деньги, что бы приобрести опыт, но ведь кругом одно кидалово? Какой выход?»

Предполагая возможность постановки таких вопросов, Кийосаки заранее дает на них ответ: «Многие спрашивают у меня как, но никто не задумывается над вопросам намного важнее — зачем?». Так отпадает большинство абстрактных вопросов о «российской специфике», и остаются лишь те из них, которые касаются конкретных инвестиционных схем и бизнес-решений. Если вы уже нашли для себя, зачем вы хотите стать финансово независимым и перейти на скоростную дорожку, то вы уже заметили, как мало вопросов у вас осталась. И задача этой книги — показать, что их все-таки не должно быть так мало, как кажется, чтобы не распрощаться с идеей финансовой независимости раз и навсегда.

Большинство людей, столкнувшись с идеей финансовой свободы и независимости, глубоко проникаются ею. Роберт Кийосаки успешно

решает мотивационную задачу. Но, согласившись с аргументами заокеанского «доктора от лени», читатели все равно не знают, с чего следует начать. Выбор же личной финансовой стратегии, тем не менее, очень важный момент жизни, и торопиться в выборе того или иного пути не стоит. Двадцать глав нашей книги посвящены изучению «наших» инвестиционных возможностей, точнее, констатации «наших» отличии, того, чего «не замечает» или «не может заметить» Роберт Кийосаки, адресуя свои идеи жителям постсоветского пространства. Мы осуществим путешествие по денежным квадрантам Кийосаки, чтобы узнать, являемся ли мы участниками «крысиных бегов», есть ли у нас шанс покинуть их и что необходимо предпринять в самом начале.

В самом начале необходимо понять не только сколько нам необходимо денег, а вообще зачем они нам нужны. Большая часть житейских разговоров на экономическую тему сводится к тому, что люди рассуждают о том, что нелепо и смешно работать за копейки. А вот Кийосаки считает, что смешно работать за любые деньги. Потому что, сколько бы ты ни получал, уровень дохода все равно зависит только от того, сколько работодатель соизволит заплатить за труд.

Эпопея бестселлеров Кийосаки начинается красноречивым примером на тему патологичности самой природы заработной платы для человеческой природы («Богатый папа, бедный папа»). Если верить Кийосаки, он с другом Майком работал в детстве у отца этого друга за 10 центов в час, и через

некоторое время пошел просить прибавки в 25 центов. «Когда я вошел, отец Майка сказал:

«Садись и жди». А сам развернулся и исчез в своем крошечном офисе, рядом со спальней. Я осмотрелся, но нигде не увидел Майка. Чувствуя себя неловко, я осторожно присел рядом с теми же самыми двумя женщинами, которые были здесь 4 недели назад. Они улыбнулись и подвинулись, чтобы я сел удобнее. Прошло 45 минут, а я все торчал здесь. Две женщины, встретившись с отцом Майка, ушли полчаса назад. Был пожилой джентльмен, и тот ушел 20 минут назад. Дом был пуст, а я просиживал время в этой темной жилой комнате с устаревшей мебелью, а на дворе был прекрасный солнечный гавайский день. Я торчал здесь, ожидая разговора с этим типом, который эксплуатировал детей. Я слышал, что он шуршит в своем офисе, говорит по телефону, игнорируя меня. Я был готов убраться отсюда, но что-то меня останавливало. Прошло еще 15 минут, и вот ровно в 9 из своего офиса вышел богатый отец. Ничего не сказал, а махнул мне рукой, приглашая в свой потрепанный офис».

Так за 10 центов в час мальчик не только продал свою свободу, но и собственное достоинство: он был вынужден целый час ждать своего босса, а потом еще и унижаться перед ним. По мнению Кийосаки, так происходит всегда, когда мы работаем ради денег. За ограниченную и вполне произвольную (от слова

«произвол») сумму человек продает свою бесценную свободу. И если еще не так давно выражение «продать себя» в русском языке звучало презрительно, и, как правило, употреблялось лишь в отношении проституток или предателей, то сейчас мы все продаем себя на рынке труда, полагая это совершенно естественным. Но, продав себя, человек обнаруживает, что он в обмен приобрел не что-то стоящее тех денег, ради которых он решил ограничить свою свободу, но совершенно иное качество самого себя – состояние раба, участника вечного бега. Вот это состояние Кийосаки и называет «крысиными гонками» или «крысиными бегами».

«Крысиные бега» – вполне определенный в своем однообразии образ жизни наемных работников. Вообще, само словосочетание вряд ли нуждается в специальном истолковании. «Беличье колесо», или «замкнутый круг», – эти синонимы подразумевают одно и то же повторяющееся действие, если можно так выразиться, «стиль жизни», описываемый даже не по спирали вверх, а на плоскости. Позволим себе согласиться с существованием такой реальности жизни, как «крысиные бега», не только в Америке, но и в России.

Содержание жизни «крысы» можно свести к нескольким «основным» событиям, за которыми зачастую бывает весьма трудно разглядеть какое-либо целостное и полноценное содержание. Рождение, учеба, работа, получение зарплаты, покупка ненужных вещей, на мгновение отвлекающих от реальности, рождение ребенка, религиозные обряды, новости, увольнение, поиск новой работы, смерть. В примерно таком бешеном ритме с

редкими бессмысленными остановками проходит «крысиная» жизнь.

Скорость «бега» ежегодно снижается, так что в один прекрасный момент может сложиться впечатление, что вся жизнь была лишь одним долгим днем. Тогда необходимо продолжать бег, более того, продолжать его со все большей и большей скоростью лишь для того, чтобы иметь возможность оставаться на месте. На тему возможности обретения личной независимости написано немало книг. Большинство авторов предлагают избежать ситуации «беличьего колеса» довольно несложным путем – наполнить жизнь событиями, доставляющими удовольствие. Однако Роберт Кийосаки резонно возражает, что «крысиные бега» представляют собой такую странную вещь, что по прошествии достаточно длительного времени человек начинает забывать, что ему приносит удовольствие. Даже если ему повезет не полностью лишиться способности испытывать удовольствие, на размышления о реально лично значимых аспектах жизни он просто не найдет времени. С каждым годом наемный работник вынужден трудиться все больше, зарабатывая все меньше. Роберт Кийосаки так говорит о девальвации социального обеспечения:

«Я знаю, что выпускники колледжей сегодня зарабатывают меньше, чем зарабатывали вы после колледжа. Посмотри на врачей. Они и близко не располагают такими заработками, которые имели когда-то. Я знаю, что не могу рассчитывать на социальную защиту и нормальную пенсию

после ухода с работы. Мне нужны новые ответы».*

Это всемирно-экономическая тенденция, которая не знает границ. Понятие социального обеспечения, которое тает на глазах как «тут», так и «там», имеет все еще несравнимо разное содержание в России и Америке, и в этом пункте пока еще (правда, еще никто не знает, как долго) в России и США начальные условия перехода на личное «самофинансирование» существенно различны.

Расчеты финансовых консультантов, сделанные, например, Бодо Шефером в книге «Путь к финансовой независимости», показывают, что «среднестатистический» российский гражданин, инвестирующий по алгоритмам западных консультантов, приходит к достижению финансовой независимости через 30–35 лет, что, конечно, «нашего» гражданина вряд ли устроит.

* Р. Т. Кийосаки, Ш. Л. Лечтер. «Богатый папа, бедный папа».

Ошибка первая. Отнесение источника денежных средств к тому или иному квадранту не универсально

Роберт Кийосаки часто запутывает себя и читателей неправомерным противопоставлением природы активов, принадлежащих к квадрантам «И» и «Б». Что касается проблемы «крысиных бегов», активы из обоих квадрантов равноценны, и это особенно заметно в условиях российского экономики.

Чтобы покинуть «крысиные гонки», Роберт Кийосаки предлагает «выкупить» свою жизнь. Выкупать ее предстоит у себя, у родителей, у детей, у общества. Целью этой покупки является приобретение такой потребительской стоимости, о существовании которой не в состоянии сообщить прямым текстом реклама. Речь идет о действительно свободном времени для себя, которое можно было бы посвятить поиску себя, собственному развитию. Этой цели можно достичь, правда, в современном мире лишь теоретически – можно уйти от реальности в мир созерцательного существования или в сферу религиозного опыта. Правда, для этого тоже нужны деньги. Второй путь – вырваться из замкнутого круга, не выходя из него, то есть обучиться искусству покупать себе свободное время так долго, как это необходимо для постоянного саморазвития. На самом деле, эти два пути являются одним и тем же путем – просто в современном мире имеется универсальное «откупное средство», а именно: деньги.

Поскольку деньги для инвестора являются единственным рабочим материалом, а с

некоторого момента мы, нынешние «крысы», становимся инвесторами, то и для нас деньги становятся единственным рабочим материалом. Отныне мы не нуждаемся ни в чем, кроме денег. Для реализации идеи «постоянного устойчивого потока денег», как можно иначе сформулировать план обеспечения личной финансовой состоятельности, необходимо определить возможности их добывать. Иначе говоря, необходимо иметь карту поля чудес и знать, где водятся дураки.

Вот краткое резюме идеи Роберта Кийосаки о порочности «крысиных гонок». Жизнь человека состоит из рождения, учебы, работы, получения заработной платы, покупки ненужных товаров, досадования из-за отсутствия нужных вещей, рождения ребенка, обрядов и праздников, бесполезных новостей, увольнения и поисков новой работы, размышлений над гипотетическими возможностями и прочее и прочее.

Большая часть этих жизненных событий бесполезна с точки зрения формирования «денежного потока». «Крысе» необходимо обнаружить такие ресурсы, которые помогут наполнить качественным наполнением, «трагической осмысленностью» или «бесконечной очаровательностью», кому как нравится, все промежуточные акты ее нелепого существования. Самая простая и наиболее очевидная идея, сравнимая с оригинальной философской мыслью кота Матроскина о том, что чтобы купить что-нибудь ненужное, нужно сначала продать что-нибудь ненужное, состоит в том, что необходимо создать источник постоянного личного обогащения, приносящий стабильный и регулярный доход.

Сама возможность создания постоянного денежного дохода становится понятной после прочтения уже одной книги Роберта Кийосаки. Впрочем, это становится понятным и после наблюдения за окружающим миром, в котором то и дело обнаруживаются примеры успешной реализации «русской» или «американской» мечты. Правда, от многократного перечитывания книг Кийосаки денег не прибавляется. А денег необходимо много. Нам нужно не просто зарабатывать деньги, а получать их, не зарабатывая – бизнес, построенный по правилам инвестирования, является единственной реальной возможностью достичь заветной цели.

В схеме Роберта Кийосаки проект «Зарплата как денежный поток» можно вполне адекватно описать двумя основными терминами богатого папы – «активы» и «пассивы». Это основная идея книги «Богатый папа, бедный папа», все содержание которой учит нас выработке соответствующего навыка различения «активов» и «пассивов» в повседневной жизни и доведения этого умения до автоматизма.

В терминах авторской концепции Кийосаки, все, что достойно действительного интереса в жизни, называется «активами». Всю жизнь на создание активов тратить не нужно, советует американский предприниматель, нужно тратить лишь ее половину. Еще лучше – одну треть, это в идеальном случае. (Вообще, в обществе Роберта Кийосаки, в отличие от нашего, тема личных доходов уже давно не является табуированной, а сама возможность их приобретения вполне реальной и легальной – уже сама эта разница ощутима при чтении

его книг, а массовая психология определяет успех или неуспех массового бизнеса.)

Важно научиться управлять нашим текущим доходом. Это первый этап бегства из «крысиных гонок». На втором этапе необходимо вывести свой уровень дохода на минимальный порог, который позволяет делать сбережения – основу будущего инвестиционного капитала. Если «крыса» умеет управлять своими деньгами, то она готова к бегству. Произведите учет всего, чем вы располагаете на сегодняшний день. Напишите списочек – даже если у вас сегодня «ноль», заведите тетрадь, назовите ее «Семейный бюджет» (в Windows можно «Мой бюджет»), откройте первую страничку и напишите «Активы и пассивы». Поставьте дату. Если через несколько лет вы посмотрите эту запись, то удивитесь, как высоко поднялись – когда-то у вас совсем ничего или почти ничего не было...

Благодаря Роберту Кийосаки нам сегодня доступно понимание таких сложных понятий, как активы и пассивы. Активы, согласно Кийосаки, «это то, что кладет деньги в ваш карман» (не путать с работодателем!), а пассивы – «то, что забирает деньги из вашего кармана» (например, проценты по потребительскому кредиту).

В «нашем» обществе по понятным причинам большая часть потенциальных участников проекта уже находятся в том возрасте, когда одну треть они уже прожили или подходят к этому рубежу. Соответственно, достичь заданной цели «зарплаты как денежного потока» за треть жизни многим уже не удастся. Давайте попробуем выяснить, сможем ли мы, пользуясь опытом нашего заокеанского

учителя, достичь требуемых результатов хотя бы за половину жизни, и, освоив этот навык, научим частному инвестированию своих детей, чтобы они превзошли родителей.

«Актив – то, что кладет деньги в ваш карман. Пассив – то, что изымает деньги из кармана». Будем надеяться, что в нашей книге достаточно повторить это определение двух важнейших понятий один раз.

Роберт Кийосаки, безусловно, делает весьма смелое утверждение, когда говорит, что знание разницы между активом и пассивом составляет «все, что вам действительно нужно знать».

«Если вы хотите быть богатым, просто потратьте свою жизнь, – пишет он. – Хотите быть бедным или средним классом, потратьте свою жизнь, приобретая пассив. Незнание разницы между активом и пассивом порождает финансовую борьбу в реальном мире».

Далее мы попробуем удостовериться в его словах.

Кроме этих двух важнейших терминов, автор знакомит нас с еще несколькими полезными финансовыми определениями. Запомним эти понятия также в том виде, в каком преподнес их нам Роберт Кийосаки. «Доход – ваша зарплата плюс пассивный доход. Расход – ваши расходы за условный расчетный период (месяц). Пассивный доход – доход от активов, когда вы не принимаете личного участия в производстве. Денежный поток – разность дохода и расхода в условный расчетный период (месяц)».

Вслед за Робертом Кийосаки эти шесть терминов мы примем в качестве основных понятий практической науки получать «деньги из денег» (американская формулировка) или «деньги из воздуха» (формулировка русская).

Итак, разобравшись с тем, кто такие «крысы» и кто такие «инвесторы» (различие между этими двумя жизненными философиями составляют первую фундаментальную идею Кийосаки), мы приобретаем необходимость в различении «активов» и «пассивов». С таким багажом знаний, не путая различие между «крысами» и «инвесторами» с различием между «наемными работниками» и «бизнесменами», мы можем приступить к достижению нашей цели. На этом этапе нам и понадобятся путешествия по денежным квадрантам, представление о которых составляет вторую фундаментальную идею Роберта Кийосаки (одна из его книг так и называется – «Квадрант денежного потока»).

Первый квадрант, или сектор «Н», составляет множество «классических наемных работников»; Наемный работник – шестеренка в чужом колесе. Наемного работника не уважают, если наемный работник захочет иметь доход выше положенного, он рискует быть уволенным – шестеренку легко заменить. Наемного работника могут вышвырнуть и заменить новой шестеренкой и без причины – просто потому, что он не нравится.

Главная жизненная ценность наемного работника – стабильность заработной платы, достаточной для удовлетворения минимальных запросов. Многим в жизни может повезти, и при наличии совсем небольшого числа благоприятных обстоятельств со временем наемный работник может стать «специалистом»,

то есть получить право рассчитывать на нечто большее. Специалист хочет и может получать более высокую заработную плату, чем просто наемный работник.

Программы по переводу заработной платы, широко известные в США как программы 401 (к), позволяют наемным работникам отчислять фиксированный процент заработной платы на необлагаемые налогом счета, открытые в рамках принятой работодателем программы сбережений и инвестиций. Часть средств на эти счета обычно вносит сам работодатель. Как правило, деньги хранятся на счетах до достижения работником 65 лет и могут переводиться на счета в рамках другой программы, если он поменяет место работы. После принятия в 1982 году Налоговым управлением США новых правил, разрешивших реализацию программ 401 (к), они стали быстро расти: если в 1984 году средства, накопленные в рамках этих программ, оценивались приблизительно в 100 миллиардов долларов, то в 1995 году они уже превышали 600 миллиардов долларов. Наверное, среди наших читателей не найдется таких, кто спросил бы, когда подобные программы появятся у нас.

Это с одной стороны медали. С другой стороны, наша цель покинуть «крысиные бега» значительно раньше 65 лет, не так ли?

Если при движении к нашей цели «получать зарплату как денежный поток», мы обнаружим себя в квадранте «Н», нам не останется ничего иного, как просто покинуть этот квадрант. Необходимо прекратить работу на того другого человека, кто платит нам деньги. Готовы ли вы на такой шаг? Конечно,

если у вас уже есть другие источники денежных средств (например, банки), вы можете продолжать получать удовольствие на празднике закрепощенного труда. Всем остальным для формирования денежного потока потребуется время, и воровать его у работодателя в состоянии далеко не каждый. Во всяком случае «у них». Если кто-то критикует Кийосаки за такое предложение, то эта критика действительно уместна. Но Кийосаки и не утверждает, что финансовая независимость достижима из любого начального положения – из положения в квадранте «Н» она очень труднодостижима, здесь очень трудно откладывать деньги. Конечно, бывают исключения. Просчитайте свою заработную плату за год и подумайте, сколько вы можете отложить денег.

В этом квадранте есть свои плюсы – не нужно вкладывать свой капитал. В зависимости от занимаемой должности (а в России – и от места работы, и от города, в котором расположено предприятие, и от желания нанимателя) работа по найму может приносить как скромный, так и очень приличный доход. Минус квадранта «Н»: наличие «потолка» зарплаты. Мы получаем деньги за свою работу, хорошо, если мы получаем какой-то процент, но в любом случае вознаграждение зависит от наших личных трудовых возможностей и результатов.

Практических способов достижения финансовой независимости много, но исходных позиций остается три – это следует из количества оставшихся квадрантов.

Второй квадрант, или сектор «С», принадлежит специалистам. Это люди, которые

зарабатывают себе сами, распределяют свое время сами и вообще «все сами». Выживание в этом квадранте достигается развитием и применением некоторых полезных качеств, которыми необходимо дополнить умение экономить деньги и составлять семейный бюджет. Чтобы денежный поток был стабилен и изменялся преимущественно в направлении возрастания, находясь в этом квадранте, необходимо воспитывать в себе целеполагание и целедостижение, дисциплину и творчество, талант и профессиональные навыки.

Специалист обладает опытом и знанием, которые делают его ценным сотрудником. Специалист может осторожно требовать повышения зарплаты, он уже не просто шестеренка, а трудно заменяемая шестеренка, требования которой лучше удовлетворить в разумных пределах, чем ее заменить. Специалист теряет страх перед утратой работы, поскольку осознает, что вполне может найти себе новую работу за те же деньги. Главные жизненные ценности специалиста: возможность карьерного роста, развития и увеличения зарплаты.

Если эти возможности гармонично развиваются, в большинстве случаев к определенному возрастному (и с определенным «стажем») моменту специалист переходит в категорию «профессионала», позволяющего себе пуленепробиваемую философию – «Мой час стоит 100 долларов, я знаю себе цену, без меня вы не разберетесь. Если существует проблема, я ее беру на себя и решаю...» Профессионал трудно заменим. Без него бизнес-механизм, конечно, не развалится, но в работе одного может произойти серьезный сбой. Профессионал

сам в состоянии диктовать условия, на которых он готов быть одним из ключевых агрегатов бизнес-механизма, ведь это от его знаний и опыта зависит работа множества шестеренок. Профессионал уверен в себе, он осознает, что может сам выбирать, где, кем и за какие деньги работать. Он более ценен для работодателя, нежели работодатель для него. Профессионал желает получения максимально возможной оплаты за свои знания и часто живет перспективой создания собственного бизнеса.

Третий квадрант, или сектор «Б» – владение бизнесом, возможно, небольшим, но собственным, с личным трудовым участием. В этом квадранте особенно важны умения адекватно управлять другими людьми, заражать их своей идеей, вовлекать в свое дело и обучать эффективной работе.

Бизнесмен (предприниматель) работает сам на себя, ни перед кем не отчитываясь. В его жизни все зависит лишь от него самого, его желаний, ума, энергии и настойчивости. Это принципиально важный этап для воспитания в себе инвестора, именно воспитания, поскольку умение инвестировать – лишь половина дороги к успеху. Вторая половина – способность делать это.

Предприниматель жаждет максимального роста оборота и расширения клиентуры, формирования и сохранения идеальной деловой репутации, перспективы формирования сильной команды и построения стабильного бизнеса, в котором бы ему принадлежала лишь руководящая роль. Предприниматель называется бизнесменом, когда его философия заключается

в стремлении к созданию стабильной системы для получения прибыли и управления ею.

И когда, наконец, это удастся, когда бизнесмен создает свою собственную команду и свой собственный механизм для добывания денег, а его основные жизненные потребности (самореализация, публичное признание, богатство, власть, всеобщее восхищение, жизнь в роскоши) достигают удовлетворения, можно говорить о стабильном функционировании системы, в которой каждый сверчок знает свой шесток, то есть каждый знает свои обязанности и выполняет их.

Необходимо контролировать работу системы, ускоряя вращение отдельных шестеренок. Деньги текут к вам сплошным потоком, и у вас хватает времени на размышления о новых способах зарабатывания денег – вы можете себе это позволить, поскольку у вас нет забот о том, что вы будете есть, где вы будете жить, в чем вы будете ходить, на чем вы будете ездить и т. д. Сознание, освобожденное от мелких проблем и забот, концентрируется на желании головокружительного успеха, вы заразились процессом зарабатывания денег. Вы стали инвестором.

Четвертый квадрант, или сектор «И», объединяет только инвесторов. Финансы, экономические механизмы, риски, просчет тех или иных видов инвестиций требуют много аналитической работы, работы головой. В этом квадранте есть смысл показываться уже при наличии своего достаточного капитала или уже сформированного надежного источника пассивного дохода, получаемого из тех бизнесов, которые были созданы ранее. Плюс

ко всему этому инвестору крайне желательно самому разбираться в основах построения бизнеса в реальных условиях.

Итак, смысл этой основополагающей идеи Кийосаки состоит в том, что в первую очередь необходимо понять, куда именно вам следует направиться. Нужно выяснить, какой квадрант вас больше привлекает, «С» или «Б», и выработать реальные способы пребывания в новом квадранте.

Большинство из 95% людей, владеющих 5% всех денег, занимаются продажей своего времени за деньги. В секторе «Н», по сведениям Кийосаки, находятся среди прочих Михаэль Шумахер, писательница Джоан К. Роллинг, поп-звезда Майкл Джексон... Эти люди входят в число очень богатых людей. Говорят, чтобы последовать их примеру, необходимо иметь талант или огромное трудолюбие. Нам трудно сказать, находятся ли эти люди в состоянии «крысиных гонок» или нет, но тем не менее мы считаем, что достичь крупных состояний наемным трудом еще менее вероятно, чем добиться этого, воспользовавшись советами Кийосаки. В пользу этого вывода нас склоняет тот научно (если считать статистику наукой) доказанный факт, что спортсмены, писатели, актеры надолго в списках богатейших людей планеты не задерживаются – редко кому из них удастся передать капиталы своим детям, в то время как наследники Ротшильдов и Морганов и по сей день чувствуют себя вполне уверенно. Подобные наблюдения, возможно, и самого Кийосаки подтолкнули к мысли о том, что финансовый успех в большей мере обусловлен воспитанием правильного отношения к деньгам,

нежели освоением способов увеличения их количества.

Специалисты должны очертить круг профессиональной деятельности, в котором они будут совершенствоваться в ближайшее время и продавать себя и свои услуги. Для квадранта бизнеса необходимо определиться с видом коммерческой деятельности. Следует отметить, что идея Кийосаки о четырех квадрантах является чрезвычайно удобной для описания личных бизнес-стратегий.

Нужно ли проходить в жизни путь от наемного работника со средней заработной платой (примерно среднего возраста на среднем предприятии неопределенного профиля) до уровня материального самообеспечения, декларируемого Робертом Кийосаки? Оставлять ли при этом любимое ремесло или предпочесть только тратить «проценты»? Эти вопросы не имеют никакого отношения к нашей материальной действительности, столь же отличной от инфраструктуры Нью-Йорка или Чикаго, сколь урожайность заполярной кукурузы отлична от таковой на просторах Техаса. Если на пути в сектор «И» вам удастся пропустить один или два квадранта, считайте, что вам очень крупно повезло.

Инвестор ищет чужие бизнес-системы, в которые может вложить деньги и получать пассивный доход. Бизнес-механизм разросся до внушительных размеров. Он сложен, имеет множество отдельных подразделений. Множество специалистов обслуживают его. Механизм приносит внушительный капитал, однако финансовая независимость по Кийосаки предполагает, что на некотором этапе необходимо перестать быть оператором этого

механизма, наблюдающим за его работой и устраняющим периодически возникающие неисправности.

Основное отличие «бизнесменов» и «инвесторов» от «нижестоящих» категорий наемных работников, включая специалистов и профессионалов, состоит в умении грамотного распоряжения своими деньгами – в способности создавать пассивные доходы. Это главное искусство инвестора.

«Крысиные бега» существуют по той причине, что существуют правила, по которым играют богатые люди, и есть правила, по которым играют остальные 95% людей – в справедливости этого наблюдения мы не можем не согласиться с американским предпринимателем. Более того, мы должны согласиться с тем, что если мы хотим воспитать в детях финансовое мышление, опасно просто говорить ребенку «больше учись». Время диктует потребность в более сложном образовании, поскольку современная система не выполняет социальных обязательств. Но никакие финансовые затраты на образование не в состоянии изменить ситуацию к лучшему – совершенно очевидно, что образовательная система не может научить предмету, который не знает сама. Это давно поняли «богатые», или те 5% людей, которые владеют 95% всех существующих денег. Трудно сказать, каким именно должно быть современное финансовое воспитание детей. Но совершенно очевидно, что каким бы оно ни было, необходимо настраивать детей на то, что следует быть не только хорошими работниками, но и стремиться владеть собственным инвестиционным предприятием.

Мы не в состоянии опровергнуть на корню «советы богатого папы» уже по той простой причине, что они отражают не частное видение экономики, а универсальные законы, которые лишь облечены литературным мастерством Кийосаки в новую форму. Никто не станет отрицать силу денег, как никто не станет отрицать полезность финансового образования для понимания движения денег. Деньги приходят и уходят, но если вы знаете, как работают деньги, вы получаете власть над ними и можете начинать строить богатство. Причина, почему само по себе позитивное мышление не срабатывает, заключается в том, что большинство людей, придя в школу, никогда не изучали, как работают деньги и тратили свою жизнь, работая на деньги – так выводится первый инвестиционный закон Кийосаки, который, напомним, в краткой формулировке выглядит так:

«Бедные и средний класс работают ради денег. Богатые заставляют деньги работать на себя».*

На этом этапе критику возразить нечем.

Чтобы вырваться из «крысиных гонок», Роберт Кийосаки советует стать «на прочную финансовую дорогу». Вполне вероятно, что ее пока не существует. В таком случае ее необходимо обнаружить, для чего следует просто «взять под свой контроль наличный поток».

* Р. Т. Кийосаки, Ш. Л. Лечтер. «Богатый папа, бедный папа».

Прямые инвестиции в бизнес – самая распространенная форма инвестирования. С одной стороны, есть потенциальные предприниматели, у которых есть идеи бизнеса и желание заняться бизнесом, но нет начального капитала. С другой стороны, есть потенциальные инвесторы, заинтересованные в том, чтобы грамотно вложить свой капитал в развивающийся бизнес. Не секрет, что именно такие вложения могут оказаться чрезвычайно доходными. Но и уровень риска вложений также очень высок.

Как безошибочно находить перспективные направления бизнеса и как правильно организовывать бизнес, с формально-правовой стороны? Если первый аспект наиболее значим для игроков квадранта «В», то второй, возможно, более важен для игроков из квадранта «И» – напомним, что настоящий инвестор сам редко имеет отношение к реальному содержанию того или иного бизнеса, «работая» лишь с анализом финансовых потоков.

«Различия между квадрантами играют очень важную роль в этой книге, – пишет Роберт Кийосаки в «Руководстве богатого папы по инвестированию». – Налоговые законы для различных квадрантов различны. То, что может быть законным в одном квадранте, незаконно в другом. Эти тонкие различия приводят к большим различиям, когда дело касается инвестирования. Обсуждая вопросы инвестирования, мой богатый папа никогда не забывал спрашивать меня, из

какого квадранта я планирую зарабатывать деньги».*

Это важное правило инвестирования в общем и целом применимо и для нас, но с той существенной разницей, что не менее, а напротив, намного более жесткие расхождения обнаружит инвестор, инвестирующий из одного квадранта, но в разные инвестиционные сектора.

«Прямые инвестиции в бизнес», если под этим определением возможно понимание вполне четко очерченного понятия, представляют в России наиболее свободную в налоговом отношении область инвестиций. Даже формально не владея корпорацией, российский инвестор в полной мере имеет возможность применять «правила повышения доходности», выстроив собственную систему движения денежных средств, подобную той, какую организуют в США корпорации. Уже только по этой причине на практике нам не следует уделять избыточное внимание формализации размещения наших активов в том или ином квадранте – абсолютные размеры дохода и темпы его роста (а только эти качества актива являются действительно важными) в России совершенно не обязательно распределяются в линейной зависимости от одного квадранта к последующему, как это выглядит на диаграммах Кийосаки. То же и с другими параметрами активов. Это у нас можно получить годовой доход за владение акциями нефтегазовой компании размером в 20 рублей, заработную

* Р. Т. Кийосаки, Ш. Л. Лечтер. «Квадрант денежного потока».

плату топ-менеджера в 20 тысяч долларов в месяц, 400 рублей прибыли с коммерческой сделки и 5 миллионов долларов авторского гонорара за 100 страниц текста, и какая разница, в каком из квадрантов находятся соответствующие источники дохода? В России, утверждаем мы, все инвесторы инвестируют из всех квадрантов одновременно, и это обстоятельство таит в себе огромные недостатки и несет очевидные преимущества.

Конечно, реализация возможности создания актива «с нуля» (то есть в начале бегства из «крысиных гонок») реальна лишь в случае нахождения «внутри» (сообщества, бизнеса), а «главный вопрос в инвестировании изнутри заключается в том, насколько глубоко вы находитесь внутри», и это золотые слова.

Задача потенциальных предпринимателей (искателей денежных потоков), независимо от положения в том или ином квадранте – за короткий срок, предоставленный для презентации своего проекта, убедить инвесторов в перспективности своего проекта, убедить их вложить деньги в развивающийся бизнес. Задача инвесторов – оценить целесообразность инвестирования средств в тот или иной бизнес, принять решение о возможности выделения средств.

Многие соискатели инвестиций не видят разницы между такой бизнес-идеей, о которой можно поговорить с друзьями, например под пиво, от бизнес-идеи, под которую можно получить инвестиции. В последнем случае речь идет о такой бизнес-идее, бизнес-проект которой будет рассказывать о деньгах. То есть замечательные идеи о том, как можно выращивать бычков, создать клуб, сделать

сайт, выпекать хлеб, варить пиво, собирать автомобили и делать другие полезные вещи, если они не подкреплены финансовым расчетом, инвестору безразличны.

Если вы сумели построить работающий бизнес, повысить уровень своего профессионального мастерства или раскрыли уникальный талант, то это, скорее всего, неплохие способы получения начального капитала. Но деньги необходимо сохранить. Никто не станет платить футболисту, который не поддерживает свою спортивную форму, или эстраднему артисту, переставшему давать концерты – это все способы платить за деньги своим временем. Поскольку ваша цель состоит в покупке вашего времени, а не в его продаже, если вы обзавелись начальным капиталом, свое время продавая, вам нужно или обнаружить иные средства получения денег, или остановиться на достигнутом. Третий этап – преумножение стартового капитала до минимума финансовой состоятельности, предусмотренного вашим финансовым планом. Большинство людей достигают этой цели применением умножителей – они делают то, что делали раньше (это, еще раз заметим, не относится только к наемному труду), но на качественно ином уровне. Обнаружить свой набор умножителей – значит решить третью (последнюю) задачу инвестирования по Кийосаки или жизни по Кийосаки, что в данном случае почти одно и то же.

Простое увеличение количества денег не решает вопроса финансовой независимости, и такой результат деловых усилий может ввергнуть вас в «финансовые крысиные гонки».

Поэтому кроме самого по себе важного роста денежного потока в абсолютном выражении, первоочередная задача должна заключаться в установлении контроля над «наличным потоком». Этот контроль состоит в строгом следовании заранее утвержденному плану денежных расходов. Вы должны сократить свои долги и жить в пределах собственных средств, одновременно увеличивая их. Если вы не справляетесь с этим самостоятельно, вы можете обратиться за помощью к квалифицированному финансовому советнику, который составит программу увеличения денежного потока и научит вас «платить сначала себе».

Вот это и есть ключевое условие: финансово независимый человек «платит сначала себе». Из каждой заработной платы или денежного поступления, относящегося к другим источникам, необходимо откладывать не менее десятой части в качестве сбережений, которые вообще говоря, полезно поместить на инвестиционный сберегательный счет и не снимать до тех пор, пока вы не будете готовы делать инвестиции. Одновременно с началом сберегательной активности оставшиеся возможности необходимо направить на сокращение личных долгов.

Чтобы движение к поставленной цели стало наиболее успешным, совершенно необходимо воспользоваться несколькими обязательными правилами. Во-первых, необходимо ограничить количество кредитных карточек одной или двумя. Все издержки по карточкам должны оплачиваться ежемесячно, чтобы не накапливать долгосрочные задолженности. Во-вторых, просто необходимо

выйти на уровень финансовой обеспеченности, позволяющий откладывать ежемесячно 150–200 долларов. В идеале, по мере достижения финансовой грамотности, это должно становиться все более и более простой задачей. Невозможность генерировать дополнительные 150–200 долларов в месяц означает принципиальную невозможность достижения финансовой свободы.

Первые шаги у начинающего инвестора могут быть различными. Прежде всего потому, что желание покинуть «крысиные бега» может возникнуть и у людей, располагающими сбережениями или другими потенциальными активами, и у тех людей, которые не владеют даже минимальным капиталом. Но в любом случае налоговые взаимоотношения составят первоочередный набор навыков, который предстоит освоить, приступая к любому инвестиционному проекту. И в этом случае, как покажет последующий рассказ, распределение средств борьбы с налоговым рабством в зависимости от рода актива (положения в том или ином квадранте) окажется отличным от тех представлений, которые декларируются Робертом Кийосаки.

Ошибка вторая. Ясная теория не требует множества условий

Очевидная дидактическая ошибка Роберта Кийосаки состоит в перегрузке книг метафорически выраженными советами, несущими одно и то же содержание.

«Хотелось бы заметить, что начать инвестировать — это не значит изменить свое мышление. Главное — это изменить способ мышления. Все в мире происходит по следующей схеме: БЫТЬ — ДЕЛАТЬ — ИМЕТЬ, то есть иметь большие деньги — не значит быть хорошим или даже просто богатым инвестором. Сначала надо быть таковым (в душе, в голове, в сознании, в состоянии), потом, и только потом — делать, и тогда в конце концов будешь иметь».

Это резюме всех вместе взятых книг Роберта Кийосаки, изложенное для тех, кто так и не понял, что писать книги об одном и том же — это личный «актив» Роберта Кийосаки, его «денежный поток», и большего, чем читатель уже почерпнул из одной (двух-трех) книг (начинать читать можно в любом порядке), почерпнуть будет очень и очень сложно. Трудно назвать ошибкой желание человека зарабатывать деньги бесконечным пересказом одной, пусть и очень замечательной идеи о правильном понимании «актива» и «пассива» — деньги нужны всем, но есть много не менее полезных книг, принадлежащих другим авторам. Утверждают, что критика Кийосаки уже стала не меньшим бизнесом, чем сам Кийосаки,

правда, бизнесом менее успешным. Вообще говоря, противоречия и неточности легко обнаружить в абсолютно любой идее и в любом тексте. Поэтому мы, не утверждая, что Кийосаки во всем прав, будем учитывать также возможность необъективной критики (вроде утверждений о том, что «книги Кийосаки – пустой звук, и ничего общего с реальностью не имеют»). Надо сказать, что общее с реальностью они все-таки имеют, но каждая последующая книга заставляет автора «множить сущности» – то есть выдавать за новое уже давно сказанное другими словами в предыдущей книге. Поэтому многие почитатели Кийосаки завершают курс постижения инвестиционной мудрости с несколько пошатнувшимся умственным здоровьем.

Люди часто размышляют о счастье. Если при этом они откровенны с самими собой, то чаще всего финансовая независимость если не отождествляется ими со счастьем как таковым, то называется его необходимым условием. Считается, что только будучи финансово независимым человеком, можно позволить себе реализовывать свои потребности и желания. Но большинство этих желаний существуют лишь в мечтах – пересчитывая мелочь, остающуюся в кошельке через несколько дней после зарплаты, люди вздрагивают от мысли о возможности возникновения непредвиденных обстоятельств с предсказуемыми денежными тратами.

Эти обстоятельства могут быть не страшны сами по себе, но они страшны тем, что снова вынуждают «искать деньги». Это и есть «крысиные бега». Пытаясь вырваться из замкнутого круга, мы прислушиваемся к

советам «успешных» друзей и знакомых, покупаем деловые журналы и книги Роберта Кийосаки, надеясь обнаружить волшебный рецепт финансового благоденствия для себя любимого. Однако жизнь не меняется, а денег не становится больше.

Так со временем становится понятно, что кроме себя в сложившейся ситуации винить некого – ваши деньги, точнее их количество, есть всего лишь результат вашего отношения к ним. Количество ваших денег, также как и качество вашей жизни, зависит лишь от вас, а не от вашего работодателя, не от членов вашей семьи, не от государства. Именно поэтому новая жизнь финансово обеспеченного человека не может начаться иначе, как с составления своего собственного бюджета – нет тому попутного ветра, кто не знает, куда плыть. Но во всем этом Роберт Кийосаки нас уже убедил. Поэтому на нескольких следующих страницах воспроизведем содержательную часть бизнес-советов Кийосаки, которые несомненно должны стать пунктами личного финансового плана.

Во-первых, необходимо нормализовать ведение личного бухгалтерского учета – не бухгалтерского учета своего предприятия, а своего собственного, себя как предприятия, планирующего неуклонный рост своей стоимости.

Ведение личного бюджета может быть даже очень увлекательным занятием. Вот что пишет Мария через два месяца после того, как решила навести порядок в своих личных финансах.

«Я поняла, что причин для беспокойства у меня нет вовсе. Я вполне смогла позволить себе отложить 15% на будущие цели. Самое приятное состоит в том, что обнаруживается возможность самой у себя брать беспроцентный кредит. Если вы разложите по «нужным полочкам» свои расходы, вы будете точно знать, сколько и на какие цели вам потребуется денег, сколько денег вы можете потратить в следующем месяце, сколько – через несколько месяцев вперед. Ощущение финансовой защищенности, вообще говоря, значительно приятнее чувства беспокойства. Если же вы сможете ежемесячно увеличивать счет финансового резерва, то тем самым вы сможете придать значительную уверенность себе и своим финансам. Вначале вы обеспечите рациональным планированием собственную защищенность, а затем вы сможете открыть собственный инвестиционный счет, который позволит вам стать финансово независимым человеком, а сама работа над этой задачей вполне может сделать вас и человеком счастливым».

Запишите в тетрадь все активы и пассивы в любом порядке. Посчитайте и запишите на отдельной странице все доходы. Не забудьте о разовых денежных поступлениях – возможно, именно они и говорят о ваших скрытых способностях (речь, конечно, не идет о взятках). Произведите помесичный анализ движения денег. Запишите все свои расходы, которые можете вспомнить, разделив их на постоянные и непостоянные, сезонные,

случайные. Выведите сальдо, говоря языком профессионалов, или остаток – сумму, которая остается в конце месяца. Что с этим остатком делать – другой вопрос.

Во-вторых, изучите основы налогового законодательства всех стран и регионов, где размещаются источники ваших доходов, и внимательно отслеживайте все происходящие изменения. Известно, что в нашей стране установлено множество налогов для физических лиц, то есть всех граждан – для индивидуальных предпринимателей и для членов кооперативов. Юридические лица (фирмы) имеют разные налоги в зависимости от типа предприятия. Как нам объясняет Роберт Кийосаки, отдельные фирмы и корпорации могут поступать в отношении налогов совершенно по-разному. Инвестор, имея дело с предприятием с новой для себя формой собственности или имуществом такого предприятия, должен учитывать при составлении бизнес-планов все налоги, которые необходимо будет уплачивать при сделках с таким имуществом и при ведении хозяйственной деятельности с такими предприятиями.

Пока же мы получаем только заработную плату, нас должны интересовать лишь налоги на имущество физических лиц. Если подоходный налог и отчисления в органы социального страхования за нас уплачивает работодатель, высчитывая из заработной платы соответствующие суммы при выдаче нам наличных денег, то, например, налог на имущество каждый собственник платит самостоятельно.

Налогом на имущество облагаются жилые дома, квартиры, дачи, гаражи и другие

строения, помещения и сооружения. Уплата налога производится дважды в год, не позднее 15 сентября и 15 ноября. По желанию плательщика налог может быть уплачен в полной сумме по первому сроку уплаты.

Исчисление налогов производится налоговыми органами. «Ставки налога... устанавливаются нормативными правовыми актами представительных органов местного самоуправления в зависимости от суммарной инвентаризационной стоимости объекта». То есть, если мы являемся собственниками налогооблагаемого имущества, то в получаемых нами квитанциях указана сумма подлежащего уплате налога, рассчитанная по действующим на данный момент в регионе ставкам.

Чтобы запланировать налоговые расходы на следующий год, выпишите суммы налогов по видам на отдельную страницу все в той же тетради, которую завели для учета доходов и расходов. Озаглавьте эту страницу – «годовые платежи, внеплановые платежи». На этой странице необходимо собрать все расходы, которые приходится оплачивать один раз в год, и, поступая таким образом, вы ничего не забудете в следующем году. Представьте себе, что миллиардер «забудет» налог на «лондонский дом» в размере, например, 50 тысяч долларов – важна не сумма, важен порядок. Потому что те же 50 тысяч долларов миллиардера могут «работать» в каком-либо его проекте и «выдерживание» их оттуда может составить определенные сложности.

Некоторые пенсионеры «кредитуют государство», оплачивая коммунальные платежи, например, вперед за несколько месяцев, и точно так же поступая и с уплатой

налога на имущество. Их можно понять, но человек, ведущий собственную финансовую деятельность, только тогда сможет достичь финансовой независимости, если будет безукоризненно пунктуален. Это верно и для Америки, и для России. Мы не можем не платить налоги – это «плата за жизнь в цивилизованном обществе». Поэтому состоятельный человек не задает себе вопроса, платить или не платить, но всегда задает два важных вопроса – когда платить и сколько. Когда платить? – этот вопрос связан с тем, что деньги существуют не только в количестве, но и во времени. Это свойство денег особенно ощутимо в бизнесе. Оплата налогов раньше времени приведет к упущенным возможностям использовать соответствующие денежные суммы с большей для себя выгодой. Платить налоги необходимо в срок – не раньше, чем мы это уже обсудили, и не позже, чтобы не попасть на разборки.

Сколько платить – тоже очень важный вопрос. Состоятельные люди всегда знают стоимость своего налогооблагаемого имущества, знают, какую сумму налогов они должны заплатить. Для этого они отслеживают любые изменения в области налогообложения, потому что эти изменения всегда влияют на рентабельность сделки по приобретению имущества.

Не спешите доверяться своему бухгалтеру или, если у вас еще его нет, не спешите его искать – купите Налоговый кодекс и как можно подробнее изучите его. Даже если вы и не станете бухгалтером, то узнаете много интересного и полезного. Например, вам может стать известно о том, что уплата налогов

позже срока может принести еще более печальные последствия для бизнеса, чем их досрочная уплата, или, что, например, бухгалтер тоже может ошибаться. Начните управление личными финансами с сегодняшнего дня.

В детстве и юности наши близкие оплачивают наши потребности и удовольствия, и мы привыкаем к такому положению вещей. Нам все больше и больше хочется бесплатной «рыбы». Но наши родители, кормя нас «рыбой», забывают дать нам в руки удочку, чтобы эту «рыбу» мы научились ловить сами.

Двадцать лет назад никто не помышлял о необходимости учить детей зарабатывать — тогда каждый знал, что трудоустройство по специальности является единственным способом самообеспечения. Поэтому трудно возразить, если наши родители высказывают вполне справедливые с точки зрения их жизненного опыта нарекания, жалуясь на то, что молодые не могут оценить деньги, которые им достаются «легко».

Советская история не предусматривала обучения зарабатыванию денег по понятным причинам. Сегодня родители просто обязаны помочь своему ребенку научиться выживать в любых экономических условиях, не рассчитывая на постороннюю помощь — если отказываешь в «рыбе», обязательно покажи удочку тому, кому она необходима.

Людам обычно скучно считать свои деньги, а ответственность за принятые решения быстро надоедает — им не хватает адреналина. Поэтому, как и в фильме «Джентельмены удачи» — «украл, выпил — в тюрьму», в реальной жизни «копил, считал —

надоело, потратил – приятно, что потом?». Потом выбираешься из долговой ямы – если «планируешь» на последние 300 рублей прожить две недели, жизнь скучной не кажется! Копить и считать свои деньги, по общепринятому мнению, скучно. Вот и считают люди чужие деньги, потому что своих нет.

Снова возникает проблема выбора: считать и управлять деньгами для того, чтобы быть через несколько лет богатым, или тратить подчистую все деньги, получая сиюминутные удовольствия. Дело, похоже, состоит в том, что нет у людей четких финансовых целей, что нет знаний, как стать богатым и как заставить деньги работать на себя. А составлять бюджет, не имея перед собой финансовых целей, это все равно, что плыть по океану без компаса – можно быстро устать (что, собственно, повсеместно и происходит), потерять из виду желаемое, измотаться от бурь и невзгод.

«Финансовый успех всегда начинается в вашем сознании – сначала необходимо решить, что вам необходимо, затем нужно поверить в то, что это возможно, и что вы этого заслуживаете. Потом необходимо сконцентрироваться на мыслях о желаемом и визуализировать его как произошедшее. И, наконец, следует быть готовым расплатиться за это – дисциплинированностью ума и стремления и неослабным постоянным упорством», – такова краткая формула финансового успеха по рецепту Джека Кенфилда.

В-третьих, пристально и внимательно изучите себя, для того чтобы понять, какой именно бизнес подходит вам. Как уже сразу же становится понятным, третья часть рецепта, в которой идет речь о готовности платить, как раз не очень подходит российскому менталитету – «наш» человек не привык платить. Его так долго держали на «голодном пайке», при котором он компенсировал недостаток либо воровством, либо долей бесплатно раздававшихся материальных ценностей, что теперь ему чрезвычайно трудно перестраиваться. «Наш» человек еще не отождествляет предпринимательскую деятельность и труд.

Обеспечение личной финансовой независимости возможно разнообразными практическими способами. Можно выдать кому-либо процентный кредит или положить деньги на депозит в банк. Можно приобрести ценные бумаги, приносящие доход. Можно приобрести и сдать в аренду недвижимость или оборудование. Можно стать совладельцем бизнеса и получать часть прибыли, можно приобрести авторские права и продавать право их использования.

Предметы искусства, антиквариат, монеты и почтовые марки иногда становятся объектами личных инвестиций, принося инвесторам не только доходы в виде существенного повышения стоимости коллекционируемых вещей, но и эстетическое наслаждение. Вместе с тем уникальные риски, присущие этому рынку, требуют от инвесторов особой осторожности. Активы такого рода обычно продаются на аукционах, поэтому издержки операций с ними могут быть высокими, а сам рынок –

неликвидным. Инвестиционное качество предметов коллекционирования часто в решающей степени зависит от имени художника или мастера, создавшего произведение, или даже от субъективного взгляда оценщика. Кроме того, сравнительно дорого обходится хранение коллекций.

Человеческий капитал – тоже инвестиция. Как это ни странно, обучение и профессиональная подготовка также являются своеобразными инвестициями. Работник или работодатель платят за обучение в надежде на будущую выгоду или улучшение качества жизни. Люди жертвуют временем и деньгами ради будущего благополучия.

Ни один из вышеперечисленных способов, кроме последнего, не требует серьезных затрат личного времени. Получаемый доход перестает быть ограниченным тем временем, который тратится на его получение, а значит во всех этих случаях открываются возможности финансовой независимости – вы становитесь свободными как от начальства, так и от клиентов, вам больше не нужно работать в обычном смысле этого слова.

Давайте проведем «инвестиционный расчет» с гипотетическим капиталом, например, в сто долларов, вложенными под 20% годовых. Сто долларов, приносящих через год 20 долларов прибыли, еще через год превратятся в 144 доллара, если, конечно, их удастся инвестировать под тот же процент. Через три года ваш капитал составит 172 доллара, через четыре – 207, ... через 30 лет вы будете владеть 23 738 долларами, а всего лишь через 50 лет ваш капитал составит почти миллион долларов, если точно – 910 044

доллара. Конечно, далеко не всем понравится столь отсроченная перспектива, но с учетом того, что все-таки большинство даже «наших» людей в состоянии заработать и инвестировать суммы, большие чем 100 долларов, срок ожидания заветного миллиона может существенно сократиться.

Двадцать процентов годовых, это много или мало? С одной стороны, это немного. В России действительно возможны инвестиционные проекты, приносящие 90–100% в год, и даже российский рынок акций при всей его «недорыночности» в 1999–2003 годах рос в среднем на 60% в год. Наконец, хороший собственный бизнес (это, правда, уже квадрант «Б» – «только получать» здесь уже не получится), может давать несколько сотен процентов в год. Но, с другой стороны, размещение денег на процентный вклад не дает и 20% годовых. Доходы по вкладам в надежных западных банках лежат в пределах 1–5% в год. В российских банках (где риск выше, чем в западных) валютные вклады сроком на один год в 2003–2004 годах приносили вкладчикам 8–12% в год, и наблюдалась тенденция к дальнейшему снижению ставок. Как видим, порядок цифр в российских инвестиционных проектах и в книгах Кийосаки совпадают.

«Кстати, когда на семинаре я его (лично) спросил (тогда был настолько восхищен, что не нашел ничего лучше как спросить), – делится впечатлениями Тимур, участник бизнес-семинара Роберта Кийосаки в Москве, – «А как звали Вашего богатого папу?», Кийосаки, до этого улыбавшийся, резко изменился в лице и буркнул: «Я не

раскрываю его имени»... Он просто «поймал волну» и является верхушкой айсберга под названием «сшибание денег с лохов – любителей халявы». Таких «гуру» миллионы и сродни они тем «чемпионам мира в секретном стиле шао-линьских ниндзя», обещающих супер-скорость, супер-силу и остановку пуль взглядом... Был бы спрос, а предложений будет навалом».

Спрос, похоже, имеется. После того, как наш текущий активный доход оказался под нашим собственным надежным контролем, приступаем к следующим этапам. Как мы хотим жить в будущем? Кто мешает нам жить так, как мы того желаем? Что необходимо для этого сделать? Действительно ли мы хотим попасть на лестницу успеха и процветания или «крысиные бега» нас вполне устраивают? Всегда ли мы в состоянии получить ответы на эти вопросы, не нуждаясь в «гуру»? Все в наших руках, и спорить с Кийосаки по этому поводу мы не будем.

Существует множество различий между богатыми и бедными людьми, и очень непросто выбрать главные. Богатые люди, то есть те люди, которые добились богатства собственными силами, а не получили его в наследство, стали богатыми, потому что увеличивали свое состояние быстрее, чем другие. Поэтому справедлива следующая формулировка: богатые люди от бедных отличаются «скоростью» увеличения денег в собственности, то есть их приростом в единицу времени.

Если основным «активом» является доход от собственного бизнеса, необходимо определить минимальную сумму дохода, которая при любых обстоятельствах для бизнеса будет покрывать семейные расходы, удовольствия и желания. Эта цифра должна быть жесткой, определенной на данный период времени. Кроме того, крайне важно установить для себя дату получения этого дохода – другие выплаты на текущие расходы запрещены.

Такое положение дел хорошо приучает к финансовой дисциплине. Таким образом можно четко определить движение наличности у себя дома. Наше правильное отношение к деньгам хорошо повлияет на близких – они не будут стремиться стать иждивенцами и потребителями, став нашими единомышленниками.

Контроль над денежным потоком фирмы позволяет управлять ее развитием, вкладывая в бизнес суммы, которые запланировали, выполнять обязательства перед кредиторами и зарабатывать себе деньги и превосходную репутацию успешного бизнесмена. Если же результаты работы фирмы превосходят ожидания, то часть заработанных денег можно по праву взять себе, но лучше это делать в соответствии с системой распределения доходов (например – 30% – развитие, 30% – создание финансового резерва, 40% – личный бонус по итогам работы, но лишь по факту финансового результата, то есть по получении денег – здесь не рассматриваются юридические и налоговые аспекты процесса, это задача, решаемая совместно с бухгалтером).

Практика показывает два варианта развития событий: либо бизнесмен финансирует

за счет своих личных накоплений бизнес и сидит много лет без денег, либо бизнесмен и члены его семьи «доют» фирму, проедая оборотные средства и сводя на нет свои предпринимательские успехи. Поэтому нужно правильно управлять всеми активами, но особенно важно это умение, если актив – ваш собственный бизнес.

На вопрос «Кому нужно учиться управлять личными финансами?» с большой вероятностью можно услышать два ответа: тем, у кого денег много, и тем, у кого денег мало. Многие высокооплачиваемые руководители крупных банков и фирм ездят на престижных иномарках, но не могут прекратить работать даже на несколько месяцев – это очень быстро оставит их без средств к существованию. Можно назвать известных людей, которые всего несколько лет назад были богаты, а сейчас не могут понять, куда же девались их деньги. И миллионер, и бедняк очень быстро теряют все свои сбережения, если тратят денег больше, чем к ним приходит. Проблема не в том, сколько у вас денег. Проблема в том, умеете ли вы ими управлять.

Важно прежде всего найти «свой» бизнес. Это сложно, но тем не менее возможность существует. Потенциально наибольший доход способен дать рынок ценных бумаг, если использовать его не для сиюминутной выгоды, а для долгосрочного вложения средств. Начинающим частным инвесторам лучше преумножить накопления с помощью рынка ценных бумаг под наблюдением профессиональных консультантов, что в наибольшей степени обеспечивается в паевых фондах. Далее мы рассмотрим в книге все

доступные рядовым гражданам средства инвестирования, чтобы каждый мог выбрать способ, приемлемый для него. Тогда чтение экономических бестселлеров станет более осмысленным и будет приносить больше ответов, чем вытекающих из некомпетентности вопросов.

«Уважаемым критикам и почитателям Кийосаки. Если уж Кийосаки читать, то читайте его всего. Да, знаю, нудно, у него повторений и банальностей много, которые особенно нудно читаются людьми, привыкшими мыслить быстрее средней американской домохозяйки... Тогда будет вполне очевидно, что у него и речи нет о легких способах зарабатывания денег, все, чему он учит, это необходимость изменения отношения к зарабатыванию на жизнь, что тех вещей, которых было достаточно еще вчера, сегодня уже не достаточно. И за озвучивание этой идеи во времена, когда весь Запад наслаждается «социальными благами» и постоянной работой до пенсии, когда пенсионные программы начинают трещать, я его весьма уважаю. Что до практических дел, их изложение от Кийосаки меня волнует гораздо меньше, ибо я живу в условиях, значительно отличающихся от американских», — пишет на Интернет-форуме Влад.

И как после этого определиться, где искать ответы на вопросы читателей, справедливо полагающих, что чтение должно быть не только приятным, но и полезным, особенно если речь

идет о литературе экономической, пусть и популярной, а не о беллетристике? Вывод один – только в собственной голове... Особенно, если вам уже не предстоит выбирать, читать Кийосаки, или не читать...

Елена имеет серьезные проблемы со здоровьем, одна воспитывает сына и поддерживает свою уже старенькую маму. Она получает пособие по инвалидности – крохи, на которые совершенно невозможно существовать. Елена говорит о том, что ужасно унижительно стоять в очередях и доказывать комиссии свою нетрудоспособность.

Елена не довольствуется тем, что «дает» государство, она шьет, причем шьет так хорошо, что ей могут позавидовать профессиональные портные. Клиенты от нее не уходят, а, как правило, приводят с собой еще и новых. Таким образом она «платит» за свое достойное житье-бытье усидчивостью, терпением, бережным отношением к клиенту. Одновременно с шитьем на заказ она занимается ремонтом в квартире. Да, Елена не может сделать все сразу, но она делает все, что может, и, скорее всего, это намного лучше, чем плакать и жаловаться.

У Елены был выбор: смириться или нет, и она выбрала последнее. Поэтому лучше научиться «платить», не усматривая в своих попытках достижения успеха жертву. Это, конечно, не пример инвестиционного проекта, но иллюстрация того, что начало всего хорошего может лежать только в настойчивости.

Сразу же после выхода в свет книга Роберта Кийосаки «Богатый папа, бедный папа» стала общепризнанным бестселлером в Америке.

Прежде всего сетевики захотели узнать «чему богатые учат своих детей в отношении денег, и чему не учат своих детей бедные и средний класс». Скорее всего, и в России первое, что предстоит испытать будущему финансово состоятельному человеку, покидающему сектор наемных работников – тяжелую борьбу с вездесущим «сетевым бизнесом», который, называясь бизнесом, оставляет на деле даже самого успешного его участника в квадранте «Н» или «С», то есть предоставляет ему эквивалентное расположению в этих секторах финансовое положение. Сетевой бизнес напоминает ресторан «Макдональдс». Попробуйте доказать в «Макдональдсе», что они всего лишь закусочная. Это так же трудно, как убедить коммивояжера NLM в том, что, разговаривая с нами, он зря тратит свое и чужое время и при этом сильно заблуждается в том, что «делает бизнес».

Сетевики вообще успешно делают большие деньги, однако далеко не каждый преуспевший в сетевом маркетинге умеет сохранять и преумножать эти деньги. Более того, и это самое главное, что мы должны иметь в виду – сетевой бизнес вряд ли это ему позволит. Помним, что мы стремимся стать инвесторами, и именно поэтому раз и навсегда должны освободиться от иллюзий сетевых проектов. *«Вы можете зарабатывать много денег, но продолжать думать как крестьянин. Если вы думаете как бедняк, не важно, сколько денег вы зарабатываете, вы потратите их все и закончите бедностью»*, – это, на наш взгляд, одно из заслуживающих внимания суждений о NLM. Действительно, наличие успешной бизнес-карьеры еще не спасает денежных накоплений.

На первый взгляд советы Кийосаки не отличаются сколько-нибудь существенно от того, что рекомендуют другие советники – ведите свой собственный бизнес, защищайте свой капитал, создавайте базу умным инвестированием. Однако Кийосаки акцентирует внимание на самом способе отношения к финансовой деятельности.

«Законодательство, законы. Осведомленность в бухгалтерских, корпоративных, государственных и национальных правилах и предписаниях. Я рекомендую играть по правилам», – утверждает он для начала, и в правильности его выбора мы не сомневаемся. Все наши размышления касаются легальной жизни, и именно к таковой мы будем относить «жизнь в стиле Кийосаки», говоря о ее возможности или невозможности в наших условиях.

Бедные и богатые люди, пишет Кийосаки, кардинально различаются в представлениях о финансовых ценностях, и эти представления они передают своим детям. Бедняки и представители среднего класса учат мировоззрению, принадлежащему промышленной эпохе, а не эпохе информации. Необходимо стратегическое изменение мышления. Сетевики, предупреждает Кийосаки, должны научиться мыслить, как богатые или они снова станут бедными. Впрочем, этот навык невозможно приобрести, только читая популярную экономическую литературу. Чтобы будущие частные инвесторы делали меньше ошибок в реальной жизни, Кийосаки придумал для них настольную игру «Денежный поток». Эта игра особенно популярна среди сетевиков – они играют в компании с друзьями и

родственниками, компенсируя игрой свои нереализованные ожидания.

Сам Кийосаки демонстрирует сдержанное отношение к сетевому маркетингу. Его критика, конечно, направлена прежде всего не на сам сетевой маркетинг, а на наше неумение с ним обращаться.

«До тех пор, пока мы не возьмем на себя ответственность быть финансово грамотными, – говорит Кийосаки, – мы можем иметь большой доход, но упускать возможность обретения реальной финансовой независимости».

Сам Кийосаки обнаруживает в сетевом маркетинге ряд положительных черт, которые можно применять в более «умном» инвестировании, кроме того, сетевой маркетинг может быть применен в «построении бизнес-систем».

Сущность сетевого маркетинга, выражаясь словами Кийосаки, состоит в том, что многие люди, которые оставляют работу и начинают свой собственный бизнес, не создают, в отличие от классических бизнесменов, собственную систему зарабатывания денег – «они просто покупают себе работу». Сетевой маркетинг предоставляет людям уже существующую систему с потенциалом для создания еще большего бизнеса. И если сами по себе структуры сетевого бизнеса представляют небольшой интерес для инвестора, то сама идея, выраженная таким образом, может оказаться весьма полезной при создании готовых «бизнес-проектов» для инвестиций. Поэтому умейте различать сетевой

маркетинг, бизнес и инвестирование!
Пользуйтесь представлением о квадрантах
занятости Роберта Кийосаки! Ищите свой
бизнес.

**Ошибка третья. Инвестиционные
советы для конкретной страны нельзя
давать, основываясь на
поверхностном знании экономической
ситуации**

В условиях реальной российской экономики при финансовом планировании, будь то личный инвестиционный план или бизнес-план предприятия, важно учитывать множество несвойственных Западу факторов, например сосуществование импорта и импортозамещающей индустрии, которая подчинена экономическим и политическим факторам, и, в частности, наиболее подвержена влиянию государственного аппарата, обладающего здесь особенно сильными интересами. Модели Кийосаки, даже адресно ориентированные российскому читателю, основаны на западной реальности всемирного открытого товарного рынка. В России не предоставляют легальных возможностей минимизации налогов в той мере, как это возможно на Западе, а использование иностранных корпораций сопряжено с вероятностью осложнения отношений с властями.

Не согласиться с Робертом Кийосаки с мыслью о том, что банковский депозит — не самое лучшее начало для обеспечения финансовой независимости, трудно. Но ответить на вопрос, куда конкретно следует вкладывать деньги, оказывается еще более сложно.

Богатый папа говорил, что людям, которые много работают и откладывают деньги, трудно стать богатыми, потому что они платят непомерно большие налоги. Он, согласно

Роберту Кийосаки, утверждал, что «много работать и откладывать деньги — трудный путь к обогащению». Подробное объяснение этой идеи заслуживает быть процитированным:

«Чтобы отложить 1 тысячу долларов, надо иметь в виду, что правительство уже позаботилось о том, чтобы изъять свою справедливую долю налогов. Так что потребуется 1300 долларов или больше дохода для того, чтобы только отложить 1 тысячу долларов. Затем эту 1 тысячу долларов незамедлительно начинает съедать инфляция, так что год от года ваши деньги будут стоить все меньше. Скучные проценты, которые вы получите, также будут съедаться инфляцией и налогами. Если, скажем, банк выплачивает вам 5% годовых, инфляция составляет 4%, а налоги составят 30% от вашего банковского процента, то в итоге вы потеряете деньги».*

Еще более заслуживает внимания читателя «подстрочный перевод» этой цитаты на язык нашей экономики, чтобы осознать всю пропасть, разделяющую экономические системы. Итак, чтобы отложить 25 000 рублей, надо иметь в виду, что правительство уже позаботилось о том, чтобы изъять свою справедливую долю налогов. Так что потребуется 32 500 рублей или больше дохода для того, чтобы только отложить 25 000 рублей. Затем эти 25 000 рублей

* Р. Т. Кийосаки, Ш. Л. Лечтер. «Богатый папа, бедный папа».

незамедлительно начинает съедать инфляция, так что год от года ваши деньги будут стоить все меньше. Скучные проценты, которые вы получите, также будут съедаться инфляцией и налогами. Если, скажем, банк выплачивает вам 10% годовых, инфляция составляет 14%, а налоги составят 13% от вашего банковского процента, то в итоге вы потеряете деньги. Единственный вопрос, остающийся от такого «перевода», может звучать только так: «Скажите, а как вам удалось заработать 32 500 рублей?» Будем откровенны, чтение этой книги не даст ответа на этот вопрос – инвестор имеет дело с готовыми бизнесами.

В «цивилизованной ситуации» при возникновении вопроса «Куда вложить деньги?» потенциальный инвестор в большинстве случаев обращается к финансовому консультанту. Грамотный финансовый консультант поступит аналогично портному, он тоже снимет с вас своего рода «мерку» и выяснит ваши предпочтения. С этой целью консультант будет задавать вопросы о вашем финансовом состоянии. Его будет интересовать вопрос о величине ваших доходов и расходов, о имеющихся активах (сбережения, ценные бумаги, недвижимость и т. п.) и пассивах (задолженностях по ипотечным, потребительским и прочим кредитам). Далее финансовый консультант поинтересуется вашими планами на будущее, вашими предпочтениями, вашей готовностью к риску. Консультант должен подробно выяснить ваши индивидуальные особенности, прежде чем рискнет дать вам рекомендации по вложению средств. Желательно, чтобы при этом консультант не навязывал свой вариант решения, а предлагал

вам самим выбрать из предлагаемых альтернатив.

Если же в ответ на вопрос «Посоветуйте мне, куда вложить деньги?» консультант сразу начинает предлагать вам какие-либо конкретные финансовые проекты, пошлите его куда подальше! Это не консультант, это – продавец. В последнее время ряд финансовых компаний, которые занимаются привлечением денежных средств населения, активно практикуют выплату комиссионных вознаграждений независимым продавцам их финансовых продуктов. Как результат – некомпетентные в финансовом плане люди, которые, не понимая, чем финансовые продукты отличаются друг от друга, берутся давать советы клиентам.

Поэтому вопрос «Куда вложить деньги?» без уточнения конкретной ситуации не имеет определенного ответа. Всегда необходимо составление личного финансового плана, предусматривающего множество нюансов, которые задаются множеством факторов, от величины капитала до места жительства его владельца. Обычно финансовый план предусматривает, что сумма разбивается на части и в определенных пропорциях вкладываются одновременно в разные типы инвестиций. Это помогает диверсифицировать инвестиции и, таким образом, снизить риски. В своем графике необходимо предусмотреть время на беседы с консультантом, а в своем бюджете – соответствующую сумму на оплату его услуг. В дальнейшем, при изменении жизненной ситуации, возможно, придется заново прибегнуть к услугам финансового консультанта.

Скорее всего, финансовые консультанты предложат вам консервативные и взвешенные решения с низким уровнем риска. Трудно было бы ожидать обратного. Доходность инвестиций, предложенных финансовым консультантом, скорее всего, окажется выше инфляции, но вряд ли будет высокой.

Мы можем самостоятельно приобрести необходимые для грамотного инвестирования знания, достаточные для принятия грамотных бизнес-решений. Лучший способ достичь этой цели – пройти курс обучения инвестированию. Прохождение такого обучения гарантирует самостоятельное принятие решений об инвестировании финансовых средств, составлении финансового плана и его реализации.

Наша собственная стратегия может оказаться как умеренно-консервативной, с низкими рисками, невысокой доходностью и небольшими затратами личного времени, так и амбициозной, требующей активного управления активами, затрат личного времени и потенциально более высокой доходностью. В конце концов, никакой консультант не в состоянии узнать о нас больше, чем мы сами знаем о себе.

Если же вы не хотите тратить деньги и время ни на получение рекомендаций финансового консультанта, ни на обучение инвестированию, то все, что можно посоветовать в случае сомнений в прямых инвестициях – это не пользоваться ими.

Существует вариант положить деньги в надежный банк, желательно в Сбербанк или банки, контрольный пакет которых принадлежит государству (например, Внешторгбанк) или

крупнейшим западным банкам (например, Райффайзенбанк, Ситибанк). Но такое решение не является способом умножения капитала – проценты по депозитам в большинстве случаев не будут перекрывать даже уровень инфляции.

Банковский депозит в линейке финансовых инструментов – аналог телогрейки и валенок. Дешево, надежно, не рвутся, служат долго, не изнашиваются. Только носить их постоянно не слишком удобно, а в приличное общество в них не покажешься. Любые другие виды вложений (ПИФы, акции, недвижимость, драгоценности) уже не для «чайников» – здесь деньги можно не только заработать, но и потерять.

Большая часть российских граждан, следует отметить, выбирает еще менее «прибыльный» вариант – хранить деньги под матрасом или просто тратить их без остатка, вообще не заботясь о своем финансовом будущем.

Когда в начале 1990-х годов в стране возник фондовый рынок, то политики, брокеры, представители инвестиционных компаний с тоской говорили о том, что России нужен частный массовый инвестор, какой давно существует в США и в других западных государствах. Тогда это казалось совершенно несбыточной мечтой. И вот сегодня мы имеем уже во многом другую ситуацию. Хотя говорить о том, то народ толпами повалил на фондовый рынок, как на футбольный матч, еще преждевременно, но впечатляют даже не сами абсолютные цифры частных биржевых игроков, а та скорость, с которой их количество прибывает. В декабре 2004 года зарегистрированных частных инвесторов насчитывалось 96 тысяч, в декабре 2005 года

всего 110 тысяч, а вот в сентябре 2006 года было зафиксировано появление двухсоттысячного, То есть резко возросли темпы прироста индивидуальных покупателей акций.

Надо сказать, что это событие стало возможным благодаря разработке и внедрению современных технологий доступа на биржевую площадку. Еще в 1999 году на ММВБ была запущена система Интернет-трейдинга, позволяющая через специально выделенный канал любому человеку, сидя дома, играть на бирже. И вот через 7 лет это новшество принесло свои плоды. Если в начале обороты через интерактивные каналы не превышали нескольких процентов, то теперь они не опускаются ниже отметки 50%. При этом число сделок, заключенных через Интернет, на рынке акций достигает 70–80% от общего числа.

Мало это или много, 200 тысяч инвесторов? В России примерно 30 миллионов домохозяйств, это означает, что на данный момент они отправили всего 0,6% своих делегатов на фондовый рынок и составляют менее 4% численности среднего класса. В США 60% домохозяйств инвестируют свои средства в ценные бумаги. Но если вспомнить, что 5 лет назад в стране таких было всего 20–30 тысяч, а сегодня их только в неделю прибывает до 2 тысяч, то можно говорить о том, что лед тронулся. И это очень важный для страны ледоход.

То, что именно сейчас начался пусть и не очень большой, но бум в этой сфере, разумеется, не случайно. Это следствие целого ряда факторов. Во многом процессу способствует общая экономическая ситуация в стране. Если еще не так давно граждане ради

получения и сохранения средств переводили рубли в валюту, то после того, как доллар сдал свои позиции, этот способ оказался ненадежным. Банковские депозиты зачастую даже не покрывают убытки из-за инфляции. Другой сберегательный инструмент – недвижимость – очень дорог и не очень ликвиден. Неразвитая система негосударственных пенсионных накоплений также не позволяет аккумулировать серьезные средства.

С другой стороны, идет стабильный рост экономики, что, в свою очередь, ведет к увеличению доходов населения. Наши граждане становятся все более финансово грамотными. Половина россиян знают, что такое фондовый рынок, а 26% в состоянии толково объяснить, в чем его предназначение и зачем он нужен (конечно, это все еще очень низкие показатели финансовой грамотности).

Россия, как известно, уникальная страна. И было бы странным, если бы наше частное инвестирование не обладало бы рядом особенностей. Так, на Западе и в первую очередь в США владельцы акций с нетерпением ждут начисления дивидендов. наших инвесторов дивиденды интересуют во вторую, если не третью очередь, а главное для них – это получение спекулятивного дохода. Такую тенденцию подтверждает и то обстоятельство, что частные инвесторы почти не обращают внимания на более консервативный и менее прибыльный рынок облигаций.

Но кто же те первопроходцы фондового рынка? Примерно 80% – это мужчины, более 90% всех игроков имеют высшее образование, их средний возраст где-то в районе 32 лет.

В учебниках по инвестированию на фондовом рынке для достижения успеха советуют то, что можно назвать откапыванием золотой монеты среди мусора. То есть поиск компаний, которые через какое-то время смогут предложить рынку что-то новое, необычное. Наши люди пока таких эмитентов не ищут и приобретают акции известных фирм. Правда, следует отметить, что, учитывая крайнюю узость нашего рынка, даже это сделать непросто.

Любопытный штрих – россияне отдают предпочтение индивидуальному, а не коллективному инвестированию. Нашим людям не нравится то, что между ними и фондовым рынком возникают посредники. К тому же им хочется самим распоряжаться своими акциями, принимать самостоятельные решения, как с ними поступать, пользоваться всеми правами акционеров, которые дает им владение акциями.

Это весьма важные обстоятельства, которые могут иметь существенные последствия. Дело в том, что в России еще не сложилась модель частного инвестирования. Страна находится на распутье – идти по американскому (или скорей уже по китайскому, где сегодня 85 миллионов частных инвесторов), или по западноевропейскому пути, где преобладает практика коллективных инвестиций.

Конечно, цифра в 200 тысяч частных инвесторов в стране с населением 144 миллиона человек может показаться просто несерьезной. Но тут крайне важно правильно оценить тенденции, своевременно выявить наметившийся перелом настроений, чтобы

подстроиться под него. Вспомним, что в 1917 году именно такую численность имела партия большевиков, которая, захватив власть, построила свою модель общества без институтов частного инвестирования. Сумеют ли 200 тысяч инвесторов сделать то же самое, но в противоположном направлении, покажет недалекое будущее. Предпосылки для успеха уже имеются.

Фонд «Общественное мнение» провел любопытный опрос среди 30 тысяч россиян. Выяснилось, что акциями владеют 1,9% жителей, а 26,3% респондентов предполагают купить акции. Причем экстраполяция данных показывает, что существует ядро численностью 6,4 миллиона человек, которые намерены всерьез заняться инвестированием на бирже.

Переключение россиян с потребления на инвестирование, если это станет возможным, создаст мощный импульс для экономического роста по западной модели экономического развития, в том числе рыночных приоритетов в сегменте потребительского рынка.

Роберт Кийосаки уделяет пристальное внимание корпорациям и их объединениям — холдингам. В экономической теории и практике под холдингами понимается некая специально организованная совокупность юридических лиц, одно из которых (головная компания) имеет возможность влиять на финансово-хозяйственную деятельность остальных (дочерних) компаний за счет обладания контрольными пакетами их акций. Объединение формально независимых юридических лиц в холдинг позволяет выстраивать эффективные схемы их взаимодействия. Компании, входящие в холдинг, приобретают определенные

преимущества – доля рынка, которую занимает холдинг, может быть гораздо большей, чем доля рынка отдельной компании; повышается значимость входящей в холдинг фирмы в глазах ее контрагентов и потребителей. Кроме того, торговые и иные хозяйственные операции между участниками холдинга можно осуществлять с выгодой как для каждого из его участников, так и для холдинга в целом. Путем включения в структуру финансовых, производственных, торговых компаний холдинг приобретает некую «бизнес-самодостаточность», что делает такую структуру крайне востребованной современными предпринимателями.

Будучи не в состоянии действовать в условиях налогового климата западных стран, российские предприниматели регистрируют свои предприятия в многочисленных странах и на территориях с льготным режимом налогообложения. Холдинговая оффшорная компания – легальный бизнес-инструмент, позволяющий оптимизировать проводимые финансовые и хозяйственные операции путем минимизации налогообложения. Головная компания холдинга может быть зарегистрирована в какой-либо из оффшорных зон, в которой не взимается налог на получаемые дивиденды – таким путем доходы холдинга очищаются от налогов и могут полностью использоваться на финансирование дочерних компаний или иные вложения в развитие бизнеса. Учрежденная в оффшорной зоне с низкими налогами на владение, переоценку и продажу недвижимости, холдинговая компания максимизирует доходы от управления недвижимостью. Этот же механизм может быть использован и для других видов

деятельности. Определенные преимущества можно извлечь из создания на освобожденной от налогов территории дочерней компании, а также путем перевода денежных средств на счета дочерних компаний различных оффшорных зон. Оффшорный холдинг гарантирует анонимность финансовых потоков и высокую доходность проводимых хозяйственных операций и является одним из наиболее распространенных и эффективных инструментов в международном бизнесе. Выбор юрисдикции для основания холдинговой компании прежде всего зависит от предоставляемых налоговых льгот.

Кипрская юрисдикция является одной из наиболее привлекательных для создания в ней дочерних холдингов. Кипр – демократическая республика, основную часть доходов бюджета которой составляют доходы от туризма. Благодаря усилиям кипрских властей, в регионе создан благоприятный экономический климат, в то же время Кипр – член Европейского союза.

Кипрское законодательство основано на английской системе права. Так, например, регистрация компании на Кипре осуществляется на базе 113 главы «Закона о компаниях» Кипра, который практически полностью идентичен положениям «Закона о компаниях» Великобритании. Минимальный размер уставного капитала вновь создаваемой компании не определен, однако в обычаях делового оборота фигурирует сумма в 10 тысяч долларов. С 2003 года на Кипре действует новое законодательство, в соответствии с которым (за исключением компаний, попадающих под переходные положения) ставка корпоративного

налога составляет 10% независимо от резидентства владельца компании. Дивиденды, выплачиваемые юридическим и физическим лицам – нерезидентам, налогообложению не подлежат.

Кипр имеет разветвленную деловую инфраструктуру. Регистрация компании на Кипре может быть осуществлена, например, в форме публичной или частной корпорации. В соответствии с существующим порядком регистрации проверяется предполагаемое имя компании, рассматриваются ее учредительные документы, затем осуществляется эмиссия акций. Кипрское законодательство предоставляет большой выбор услуг по обслуживанию компаний – номинальные директора, хорошо развитый институт траста. Поскольку Кипр – член Евросоюза, регистрация компании на Кипре позволяет предпринимателю стать владельцем европейского предприятия с налоговым режимом, установленным ЕС. Его сочетание с договорами об избежании двойного налогообложения позволяет Кипру быть одной из наиболее популярных зон с гибким налогообложением.

На территории Великобритании ежегодно регистрируется огромное количество компаний, поскольку процесс регистрации на ее территории достаточно прост: для регистрации достаточно одного учредителя, который может быть резидентом любой страны. Требования к минимальному размеру уставного капитала отсутствуют. Великобритания – страна, уже привлекающая очень большое число иностранных холдинговых структур. Головные компании холдинговых структур часто регистрируются на Британских Виргинских островах. Великобританией заключены соглашения об

избегании двойного налогообложения со множеством государств. Законодательством разрешено создание трастовых компаний.

Корпоративный налог с чистой прибыли составляет в Великобритании от 20% до 32,5% в зависимости от величины прибыли. Для компаний, входящих в структуру холдинга, пороговые значения величины прибыли для обложения по минимальной ставке сокращаются. Холдинговые компании Великобритании, получающие дивиденды от предприятий-нерезидентов, уплачивают корпоративный налог на прибыль, который может быть уменьшен на величину выплаченных иностранных налогов, то есть в бюджет взимается только разница. Этот метод взимания налогов называется методом «налогового кредита» – общую сумму налогов, уплаченных в связи с получением дивидендов, засчитывают при уплате корпоративного налога на прибыль.

Кроме удачного механизма налогообложения холдинговых структур, регистрация компаний в Великобритании имеет еще ряд преимуществ. Так, в Великобритании существует такая организационно-правовая форма юридического лица, как Limited Liability Partnership – партнерство с ограниченной ответственностью. Налогообложение такого юридического лица происходит путем распределения налогового бремени между участниками – каждый из них платит налог со своей доли в прибыли партнерства, а в целом корпоративным налогом с прибыли партнерство не облагается. Если участниками партнерства становятся компании-нерезиденты, получается отличная оффшорная схема: низкое налогообложение и компания,

зарегистрированная в государстве с хорошим имиджем.

Нидерланды, не будучи по своим характеристикам чисто оффшорной зоной, благодаря своему налоговому законодательству традиционно популярна для регистрации холдингов. Льготные налоговые условия предоставляются в Нидерландах также финансовым компаниям и компаниям, занимающимся продажами лицензий. Нидерландами заключены соглашения об избежании двойного налогообложения со множеством стран, в том числе и с Россией.

Холдинговые компании в Нидерландах создаются в виде акционерных обществ. Льготное налогообложение холдингов в Нидерландах основано на правиле «освобожденного участия»: при расчете налога на прибыль из налогооблагаемой базы вычитаются суммы «дивидендов от участия» и «увеличения активов от участия», то есть доходы, получаемые от холдинговой деятельности. Для использования данного вида освобождения от налогов компания должна удовлетворять определенным критериям: например, «участие» голландской компании должно быть в компании, активы которой не являются чисто финансовыми (участие должно быть прямым, а не портфельным), и прибыль этой компании должна подлежать обязательному налогообложению на ее территории.

Уменьшение налога на прибыль головной холдинговой компании-резидента Нидерландов за счет дивидендов, полученных от дочерних компаний-нерезидентов, происходит при соблюдении следующих условий: дочерние компании являются резидентом страны, с

которой Нидерландами заключено налоговое соглашение; участие головной компании составляет не менее 25% голосующих акций; дивиденды были обложены налогом по ставке не менее 5%.

В целях избежания возможных проблем с имиджем компании холдинги чаще всего регистрируются в юрисдикциях, не включенных в «черные списки» чисто оффшорных зон. Одной из таких юрисдикции является Австрия.

В Австрии холдинговые компании не платят налогов с дивидендов, получаемых от компаний-нерезидентов. Все компании-резиденты Австрии и иностранные компании, имеющие в стране филиал или постоянное представительство, обязаны платить корпоративный налог на прибыль по ставке 34%. Однако дивиденды, получаемые австрийской холдинговой компанией, освобождаются от налогообложения при условии, что австрийская головная компания владеет не менее 25% акций иностранной компании, стоимостью большей 100 тысяч долларов на протяжении не менее двух лет.

С дивидендов, которые платит австрийская компания компании-нерезиденту, удерживается возвратный налог по ставке 25%, если не вступает в силу налоговое соглашение со страной, в которой зарегистрирован получатель дивидендов. Возвратный налог также взимается с австрийской компании в том случае, если дивиденды выплачиваются в пределах Евросоюза.

В Австрии не взимается налог на прирост капитала в дочерних компаниях при условии владения австрийской компанией не менее 25%

акций дочерней компании в течение на протяжении не менее двух лет.

Юрисдикцией, привлекательной для создания холдингов, Дания стала с 1999 года – с отменой уплаты налога на полученные дивиденды. Общая ставка налога на прибыль в Дании составляет 32%, и по этой ставке налог на дивиденды уплачивают те холдинги, у которых и головная и дочерние компании являются резидентами Дании. При соблюдении условия, что датская компания владеет на протяжении не менее одного года 25% и более акций компании-нерезидента, она полностью освобождается от налогообложения получаемых дивидендов. Если датская компания владеет не менее чем 25% акций компании-нерезидента более трех лет, она освобождается от налога на прирост капитала.

Существуют и некоторые ограничения «налогового рая» для регистрации холдингов в Дании. В соответствии с требованиями действующего законодательства Дании, учредителем холдинга может быть компания, не являющаяся дочерней. Не облагаются налогом дивиденды, уплачиваемые компаниям-нерезидентам, однако только зарегистрированным в странах, имеющих налоговое соглашение с Данией, или странах – членах Европейского союза, поскольку директива ЕС 90/435 предписывает не взимать налог на дивиденды у источника выплаты при расчетах внутри Евросоюза.

Таким образом, несмотря на достаточно сложный механизм создания, холдинговые структуры имеют множество преимуществ, благодаря которым они активно используются многими успешными российскими и зарубежными

компаниями. Вместо разбросанных по всему миру небольших компаний можно создать управляемую структуру, имеющую хороший имидж на рынке, возможность привлекать достойных партнеров, минимизировать налогообложение и при этом делать это вполне легально.

Но времена, когда оффшор служил простым и достаточно дешевым средством решения всех проблем для любого сколько-нибудь заметного бизнеса, постепенно уходят. Схемы вывода денежных средств и налоговой оптимизации усложняются и становятся более дорогими.

Еще пять лет назад предприниматели, регистрируя оффшорную компанию, рассчитывали применять ее лишь в качестве конфиденциальной «копилки» для слива средств или «карманного» трейдера для прогона платежей в экспортно-импортных операциях – цели были простыми, запросы бесхитростными.

В настоящее время все более востребованными становятся долгосрочные и надежные схемы, позволяющие от лица зарегистрированной зарубежной компании финансировать свой российский бизнес под видом «иностранного инвестора» (Кипр и Британские Виргинские острова недавно попали в список ведущих инвесторов в российскую экономику!), осуществлять владение российскими активами (наиболее известный пример – голландская корпорация Pyaterochka Holding N.V., у которой стопроцентная доля в операционных подразделениях группы «Пятерочка»), зарегистрировать торговые марки и интеллектуальную собственность, чтобы «структурировать» выплаты роялти, и т. д.

Владельцы корпораций стали задумываться о более сложных вещах. Раньше всех больше

волновало, как организовать свои зарубежные финансовые потоки. Сейчас ранее созданные разрозненные компании стало целесообразным выстраивать в правильную структуру: создать международный холдинг, включающий российскую и зарубежную часть.

Иногда предпринимателю выгодно выступать от имени иностранной компании лишь для того, чтобы совершить сделку, которая вполне нормально смотрелась бы и у себя дома, например по секьюритизации активов.

Создание корпораций – вопрос выбора более благоприятной правовой среды. Не нашей, российской, где в законах полно шероховатостей и участники сделки адекватно не защищены, а среды, основанной, скажем, на английском праве, где администрировать такие сделки удобно благодаря прописанности и выверенности закона. Приведем несколько популярных схем в стиле Кийосаки.

Вот схема для экспортных операций, основанная на традиционной системе трансфертного ценообразования с занижением цены, в схему «встроена» английская компания. Со стороны сделка выглядит следующим образом – российская компания осуществляет обычные экспортные поставки в адрес торговой английской компании. Английская компания продает товар иностранному покупателю по рыночной цене и получает высокий доход. Между английской компанией и контролируемой оффшорной компанией заключается договор, по которому английская компания является агентом и должна перечислить полученный доход оффшорной компании-принципалу, оставив себе агентское вознаграждение. Денежные средства

выводятся и накапливаются в оффшорной компании. Таким образом достигается минимизация прибыли (и, соответственно, налога на прибыль) российского предприятия, вывод и накопление денежных средств в оффшорной зоне, а сама оффшорная компания исключается из посреднической цепочки.

В целях безопасности компании, задействованные в схеме, не должны выглядеть «взаимозависимыми». Занижение цены не должно быть более 20% от уровня цен, применяемых налогоплательщиком по идентичным (однородным) товарам в пределах непродолжительного времени^{*}. Впрочем, выполнение этого требования Ходорковским не отвело от него обвинений.

Трансфертное ценообразование продолжает использоваться, но не так грубо, как раньше, потому что за такими схемами таможенные и налоговые органы стали присматривать более внимательно. Оно легитимно, но позволяют лишь такие вариации в цене, которые могли быть допустимыми в операциях между независимыми партнерами.

Схема для минимизации потерь при владении активами называется «Голландским сэндвичем». Эта схема предусматривает договорные отношения между компанией в Нидерландах и оффшорной компанией на нидерландских Антильских островах. Цепочка основывается на преимуществах, которые дают договоры об избежании двойного налогообложения: Россия – Нидерланды, Нидерланды – Антильские острова.

^{*} ст. 40 Налогового кодекса РФ.

Компания из Нидерландов владеет активами российского предприятия (не менее 25%), участвует в управлении, получает дивиденды. В свою очередь, компания из Нидерландов является стопроцентной «дочерью» компании с Антильских островов. Налогообложение составило бы 15%, если бы дивиденды выплачивались российским собственникам. При перечислении дивидендов на нидерландскую компанию налог у источника составляет всего 5% в соответствии с договором об избежании двойного налогообложения. В Нидерландах высокий налог на прибыль (31,5%), поэтому нидерландская компания сразу выплачивает дивиденды материнской компании на Антильских островах, при этом налог составляет 8,3% по договору об избежании двойного налогообложения.

В итоге достигается экономия на налогах в размере 1,7% от суммы выплачиваемых российской компанией дивидендов, денежные средства переводятся и накапливаются за границей. Схема легальна, российские активы становятся более защищенными. Требования по реализации данной схемы – создание, поддержание и реальное наполнение резидентной компании в Нидерландах.

Конфиденциальность – главное требование успешного создания активов при помощи корпораций. Однако в современном мире оплоты конфиденциальности рушатся один за другим. Уже и на нестоворчивых швейцарских банкиров есть управа, чтобы в случае расследования дела об отмытии денег развязать им язык. Бизнесу родом из оффшора невольно приходится обеляться, становиться более прозрачным.

Проблема «серых» схем сегодня в том, что часто сложно сказать, по какую грань закона они находятся: законная ли это оптимизация налогов или противозаконное уклонение от их уплаты. Дело ЮКОСа сильно изменило существовавшие ранее стандарты: ведь до него схемы ЮКОСа воспринимались как законные.

Постепенно сужается и область применения простеньких схем, которые, например, используют отечественные «серые» импортеры, когда от имени оффшорной компании завозят в Россию товар с занижением цены, чтобы сэкономить на таможенных платежах. Они становятся красной тряпкой для российских налоговых и правоохранительных органов.

Использование этих схем постепенно вообще упадет до «фоновых» значений. Проблема «черного» рынка и «серого» импорта (например, алкоголя, табака) есть во многих странах. Но в Америке, Великобритании, континентальной Европе такой бизнес не является какой-то крупной «индустрией».

В 2005 году основными странами-инвесторами в российскую экономику по объему накопленных инвестиций являлись Кипр (17,3 миллиарда долларов) и Британские Виргинские острова (1,6 миллиарда долларов).

Так российский капитал, ушедший в оффшорные и низконалоговые юрисдикции, реинвестируется в Россию под видом иностранного.

В январе-августе 2005 года Британские Виргинские острова экспортировали в Россию товаров на 1,9 миллиарда долларов, то есть больше, чем в Индию, Австрию или Испанию. Понятно, что островам не требуется столько

российского алюминия, черных металлов, леса и минеральных удобрений. Так оффшорные и низконалоговые юрисдикции используются экспортерами для трансфертного ценообразования.

*«Корпорация предназначена для защиты интересов богатых. Но многим людям, никогда не участвовавшим в создании корпорации, неизвестно, что корпорация – это на самом деле несуществующее явление. Это просто папка с несколькими бумагами, которая лежит в офисе какого-нибудь юриста, зарегистрированная государственным агентством»**, – утверждает Роберт Кийосаки, и со своей точки зрения он прав.

Российский инвестор не согласится с кажущейся простотой ведения корпоративного бизнеса. Набор для приготовления «Голландского сэндвича», состоящий из нидерландской фирмы и оффшорной компании на Антильских островах, будет стоить минимум 14–15 тысяч долларов, включая поддержание деятельности в течение первого года. А набор «Швейцария + Гибралтар» и того хлеще – 16–18 тысяч долларов. Но ведь расходы на этом не заканчиваются. В настоящее время в России, опять же в отличие от идеальной позиции Роберта Кийосаки, фирмы не должны существовать лишь в виде комплекта документов, служащего не более чем приложением к банковскому счету. Чтобы

* Р. Т. Кийосаки, Ш. Л. Лечтер. «Богатый папа, бедный папа».

обезопасить себя, бизнесмен должен приложить все усилия, дабы построенная им структура не выглядела фиктивной: открыть офис, платить зарплату директору и секретарю компании (это во многих западноевропейских юрисдикциях вообще считается необходимым условием для открытия фирмы), имитировать экономическую целесообразность ее деятельности. А это все – расходы, и весьма существенные. Уже потянулись наши промышленно-финансовые группы открывать реальные офисы на Багамах и Бермудах, и засобирались туда российские менеджеры – руководить бизнес-процессами на месте, в сени пальм. Впрочем, корпорации – «инструмент богатых». Им положено иметь причуды.

В 1990-е годы существовала простая формула, изобретенная консультантами и регистраторами: если ваше личное состояние превышает полмиллиона долларов, то, стало быть, вашему бизнесу пора в оффшор. Сейчас эксперты полагают, что если финансовые обороты достигают определенной величины, в качестве более разумного решения наступает время платить налоги. В какой-то момент нужно вылезать из оффшора – хотя бы «голову» показывать. Потому что бизнес с оборотом «икс» миллионов долларов, который полностью висит на оффшорных схемах, становится nonsensom.

Схема по использованию интеллектуальной собственности (пример). В этой схеме применяют корпорацию, зарегистрированную на Кипре – действует договор с Россией об избежании двойного налогообложения, и оффшорную компанию. Российская компания выплачивает роялти за использование

интеллектуальной собственности (товарного знака, патента) по сублицензионному договору компании на Кипре.

При выплате роялти на Кипр налог у источника в РФ 0%, согласно договору об избежании двойного налогообложения. Полученные средства компания на Кипре перечисляет по лицензионному соглашению на счет компании на Британских Виргинских островах, оставляя себе в качестве комиссионного вознаграждения 1–3% (именно с этой суммы потом уплачивается налог на прибыль по кипрской ставке 10%; таким образом «потери» на налог на Кипре реально снижаются до десятых долей процента от перечисленной из России суммы). При перечислении средств налог у источника с Кипра 0%. В итоге денежные средства выводятся из России с минимальными потерями при транзите; минимизируется налогообложение российской компании.

Для успешного осуществления сделки необходимо соблюдение двух требований – обязательной регистрации в РФ лицензионных соглашений и наличия у компании на Кипре официально подтвержденного резидентного статуса.

«Корпорация» – холдинг может быть создана и несколькими российскими фирмами, однако прозрачность такого рода средства максимализации прибыли очень высока, и степень юридической защищенности может быть ниже. Кроме того, в данном случае не может вестись речь о легальных налоговых льготах, совершенно законно предоставляемых законодательством оффшорных зон. Начинаящий российский предприниматель-инвестор может

проводить некоторые сделки, используя корпорации своих партнеров, если затраты на поддержание своих иностранных фирм могут показаться обременительными.

Ошибка четвертая. Доллар остается и в Африке долларом, но финансовая независимость обеспечивается не только долларом

Определение «актива» в России может быть уточнено: актив – это не то, что кладет деньги в ваш карман (в силу конкурентной доходности), а то, что в силу наличия потребителя с гарантированной нормой прибыли кладет деньги в ваш карман. Иначе говоря, не всякий бизнес, приносящий доход, в России актив.

В первую и едва ли не единственную очередь финансовое состояние бизнеса определяет его качества как «актива». В малом бизнесе в целом предпринимательское сообщество оценивает общее состояние своего бизнеса, а также динамику финансового положения предприятия как достаточно неплохое, то есть положительные оценки в основном преобладают над отрицательными.

Но оптимистические настроения не должны вводить частного инвестора в заблуждение: хорошая оценка финансового (и общего) состояния бизнеса связана, прежде всего, с самим фактом существования предприятия. Поскольку предприятие существует, имеет оборотные средства, приносит так или иначе прибыль, предприниматель считает, что, в общем и целом, все в порядке. Этого недостаточно для рассмотрения данного бизнеса как актива, который необходимо приобретать.

В самом деле, когда речь заходит не столько об общей ситуации, сколько о

конкретных вещах, таких как доступ к кредитам или возможности для инвестирования и развития, настроения респондентов становятся иными. Так, оценивая текущее финансовое состояние бизнеса (именно финансовое, а не общее), ровно половина респондентов (50,5%) заявили, что «положение относительно устойчивое, для поддержания бизнеса хватает, для развития нет»(!!!). Вероятно, именно эта формулировка наиболее адекватно отражает истинное положение малого предпринимательства в целом.

Не все предприниматели считают развитие своего бизнеса мотивом существования предприятия, что является неременным условием заинтересованности конкретным проектом инвестором. Роберт Кийосаки предполагает отбор источников прибыли (бизнесов) в части отнесения его к активам как раз по наличию установки на развитие. Развитие, масштабирование источника дохода является первоочередным и самим по себе разумющимся фактом, определяет перспективность и текущую инвестиционную привлекательность проекта. Оказывается, большинству российских предпринимателей развитие не нужно, а потому сама постановка вопроса о прямом инвестировании в бизнес как простейшем способе создания актива уже выглядит сомнительной.

Для многих представителей отечественного бизнес-сообщества вполне достаточно иметь фирму, которая генерирует прибыль на приемлемом уровне, и не задумываться о большем. Такая стратегия имеет полное право на существование. Однако даже если собственник или менеджер сам по

себе не ставит перед бизнесом цель развития, проблему может поставить изменение рыночной конъюнктуры, и в этом случае предприятия в массе должны иметь ресурсы для адаптации. Адаптация означает внедрение новых технологий, перепрофилирование бизнеса, переобучение персонала и другие меры, которые и означают развитие.

Даже среди тех предпринимателей, кто заявляет о развитии как стратегии и на вопрос о главной цели предприятия отвечает «улучшить экономические показатели и вывести предприятие в разряд среднего бизнеса», 52,5% говорят, что предприятие ресурсами для развития не располагает. Почему? Во многом из-за совокупного действия указанных в других главах факторах российской специфики, но не в последнюю очередь из-за того факта, что в отличие от сгармонизированной и целиком структурированной реальности западного рынка, где каждый доллар расположен в «своем сегменте», любой владелец малого бизнеса в России инвестору не партнер, но конкурент – он также озабочен прежде всего собственным финансовым планом побега из «крысиного круга», и учитывать мнения Кийосаки-ориентированных партнеров со стороны вовсе не намерен, справедливо полагая целесообразным обращать недостатки российской экономической среды в собственные преимущества.

Нехватка финансовых ресурсов опасна с двух точек зрения. Во-первых, в случае дестабилизации рынков, заметного снижения спроса возникает угроза краха существенной части малых предприятий со всеми вытекающими социально-экономическими последствиями. Во-

вторых, многие успешные и динамичные предприниматели оказываются в ловушке незначительных масштабов своего бизнеса, будучи не в силах выйти за узкие рамки наличных финансовых возможностей. Но отечественный владелец бизнеса полагает более разумным потерять бизнес, однако сохранить средства, чем сохранить «актив» инвестору и остаться на исходной дорожке. Отечественный предприниматель, иными словами, сам действует во всех квадрантах одновременно, и в этом причина его возможного успеха, несмотря на неадекватность российской экономической среды.

Более половины владельцев малого бизнеса в России заявили, что главным источником финансирования предприятия выступают вложения из собственной прибыли, на втором месте личные средства собственника предприятия – 30%. Лишь затем идут кредиты банков (16%). Финансирование малых предприятий лишь в небольшой степени связано с кредитованием, и в основном бизнес вынужден рассчитывать на собственные силы.

Поэтому неудивительно, что всего четверть российских предпринимателей обладает опытом использования банковских кредитов для финансирования своего бизнеса, еще четверть сообщила, что пытались, но либо условия оказались невыгодными, либо же в кредите отказал банк. Среди причин, по которым не состоялось получение кредита, чаще всего называют высокие процентные ставки или невозможность предоставить залог в требуемых банком объемах, слишком короткие сроки кредитования. Из идей по стратегии

инвестирования, высказанных Кийосаки, понятно, что в таких условиях никакое предприятие и не может развиваться в качестве актива.

Итак, несмотря на позитивные в целом оценки финансового состояния малого предпринимательства, положение его достаточно шаткое, ощущается острый дефицит ресурсов для его развития. Первопричиной этих явлений является инвестиционный голод малого бизнеса: он вынужден опираться почти исключительно на крайне ограниченные собственные финансы. Если даже малое предприятие и сможет привлечь банковские кредиты, то с большим трудом. Очевидно, что несмотря на все шаги, уже предпринятые федеральными и региональными властями, данный аспект предпринимательского климата остается проблемным и требует мер, радикально облегчающих положение малого бизнеса.

Из основных проблем, связанных с деловой недвижимостью, важнейшими полагают острый дефицит внешнего финансирования, в частности банковских кредитов, недостаточное предложение, следствием чего являются высокие цены, а также незаконную деятельность на рынке недвижимости представителей органов региональных и местных властей.

Большая часть российских малых предприятий созданы за счет сбережений и имущества собственника. В основе почти пятой части всех предприятий лежат сбережения и имущество нескольких основателей бизнеса. За счет средств родственников и знакомых собственников бизнеса были организованы

более 15% всех российских предприятий малого бизнеса.

В ведении бизнеса россияне предпочитают два подхода: платить взятки и иметь как можно меньше контактов с властями или найти партнера со связями «в верхах». Все это неформальные (или даже нелегальные) стратегии преодоления административных барьеров.

Некоторые из малых предприятий находятся в сложном положении, стоит вопрос просто о существовании предприятия, другие же нашли свое место на рынке, успешно ведут деятельность и рассчитывают, что в долгосрочной перспективе эта ситуация не изменится, третьи, а их меньшинство, ориентированы на дальнейший рост и развитие. Инвестируя в России, таким образом, маловероятно попасть в «актив», во всяком случае, очень невелика вероятность получать прибыль с вложенных средств безличного участия. Российский бизнес – один большой квадрант.

Ошибка пятая. В России отсутствует полноценная частная собственность на землю, имеются ограничения в владении недвижимостью

Российский рынок недвижимости по преимуществу «серый», он почти повсеместно находится под влиянием административного ресурса, и все расчеты личного финансового плана, составленного с учетом использования операций с недвижимостью, могут быть исключительно вероятностными, как и большинство сделок с недвижимостью, кроме находящейся в личной собственности. Вместе с тем это наиболее популярный вид частного инвестирования средств в России, привлекающий при сравнительно низкой доходности наибольшей надежностью в экономически неблагоприятных условиях.

«Налоговый кодекс США позволяет экономить на налогах и другими способами... Торговля недвижимостью — один из способов, дающих большое преимущество при уплате налогов. Пока вы меняете недвижимость на более дорогую, с вашей прибыли не будут взиматься налоги. Люди, которые не используют легальных способов уменьшить налоговое бремя, упускают большую возможность увеличить свою колонку активов». Так ли это на самом деле?*

* Р. Т. Кийосаки, Ш, Л. Лечтер. «Богатый папа, бедный папа».

Тема инвестирования в недвижимость, очевидно, находится в наибольшем соответствии с теорией Роберта Кийосаки и реальной практикой, за исключением, конечно, налоговых и правовых вопросов — сама недвижимость недвижима, и доход от нее происходит в однозначно определенном месте — так снижается множество соблазнов предпринимателей и фискальных органов перестараться в обеспечении своих интересов. Ограничения в владении недвижимостью снижают доходность инвестирования, но одновременно расширяют потребительский спрос. Полезно знать предоставляемые российским правительством льготы (например, знать о существовании единократного налогового вычета на сумму сделки в один миллион рублей, о возможностях ипотечного кредитования), чтобы, отбросив несуществующие у нас механизмы Роберта Кийосаки (например, «статья 1031 с задержкой уплаты налогов»), успешно создавать активы от торговли и аренды недвижимостью. Конечно, некоторые схемы Кийосаки окажутся не ошибочными, но просто в наших условиях неприменимыми.

«Богатый же отец, с другой стороны, советовал начать приобретать активы, которые мне нравятся... Я покупаю недвижимость просто потому, что мне нравятся здания и земля. Я обожаю искать и выбирать недвижимость. Я мог бы заниматься этим день и ночь напролет... Когда же я имею дело с недвижимостью, то начинаю с маленьких сумм и продолжаю постепенно увеличивать их, меняя дешевые здания на более дорогие, а значит, откладывая необходимость платить налоги на

прибыль. Это позволяет прибыли резко увеличиваться. Обычно я владею какой-то недвижимостью не более семи лет». В России, напомним, существует лишь единократный налоговый вычет для первой сделки с недвижимостью на сумму в один миллион рублей, и никакие смены более дешевой на более дорогую недвижимость без уплаты налога невозможны.

Этот прискорбный факт, конечно, не исключает саму возможность получать прибыль из владения недвижимостью. Роберт Кийосаки в «Руководстве богатого папы по инвестированию» делит недвижимость на односемейную, коммерческую офисную, коммерческую розничной торговли; многосемейную, складскую, промышленную, необработанную землю, необработанную землю до обочины и другие виды. В стране с полноценной частной собственностью на все средства производства, включая землю обработанную и необработанную, землю обработанную с применением технических средств и без применения таковых, такая классификация выглядит вполне оправданной и может преподаваться на «школьном» уровне введения в инвестиционную науку. Все перечисленные виды недвижимости обладают так называемой балансовой стоимостью и в России, и при ведении того или иного бизнеса эта стоимость учитывается и обязательно отражается в ценообразовании (это вопрос бухгалтерии).

«Реальными» же инвестиционными объектами, то есть такими объектами, в отношении которых частный российский инвестор (владелец свободных денежных

средств) может позволить себе обращаться «по-Кийосаки», то есть включать в личный финансовый план, здесь являются лишь жилая недвижимость и небольшой набор объектов коммерческого назначения (вроде торговых павильонов). Конечно, это замечание касается лишь начинающих инвесторов, то есть «крыс», которые решились – таки на попытку вырваться из круга «крысиных бегов». На определенном этапе становится возможным продавать и покупать все и вся.

Недвижимость – любимая тема Роберта Кийосаки, если судить по количеству примеров, которые он приводит в своих книгах. Когда Роберт Кийосаки классифицирует типы дохода, он пишет: «Пассивный – доход, обычно получаемый от недвижимости. К нему относятся также доходы в виде роялти (лицензионный платеж владельцу патента) по патентам и лицензионным соглашениям. Тем не менее в 80% случаев доход получается от недвижимости (в этом случае существует много налоговых льгот)». Простим Роберту Кийосаки это опрометчивое определение, непростительное даже для школьного курса, поскольку пассивный доход на самом деле может образовываться от любых источников, способных давать прибыль. Более важно отметить то, что российские налоговые льготы по недвижимости, даже если они где-то и существуют (ведомства и регионы – бесценный кладезь российских экономических чудес), не делают инвестору «погоды» в расчете доходности сделок.

Абсолютное большинство «защитников» и «противников» Роберта Кийосаки ведет свой спор из-за одной идеи с недвижимостью,

которую Кийосаки озвучивает таким образом, что она не может не возбудить обывательское сознание, и было бы удивительно, если бы этих споров не возникло. Речь идет о идее начать инвестиционную деятельность с покупки недвижимости на деньги Банка с целью последующей сдачи ее в аренду.

Инвестирование в недвижимость* Кийосаки вообще полагает отправной точкой на пути к личному благосостоянию, доступной человеку с абсолютно любым достатком. Более того, он говорит о том, что это чуть ли не единственный простой способ создания пассивного дохода. Но так ли доступна недвижимость россиянам?

«Возможен ли такой подход «у нас»? Система ипотечного кредитования «у нас» еще в зачаточном состоянии, проценты выплат по этим кредитам высоковаты, не станет ли сейчас такое поведение на рынке недвижимости в некотором роде ловушкой для начинающего инвестора? Может, стоит немного подождать лучших времен? (что-что, а время у меня есть, мне 24)» – спрашивает Мария.

Надо отдать Кийосаки должное, он не утверждает, что из любой недвижимости гарантирована суперприбыль. Если внимательно перечитать его книги, можно специально обратить внимание на те места, где автор описывает, как он в течение нескольких лет (!) ждал благоприятной возможности инвестировать в недвижимость по выгодной схеме. Можно даже процитировать такой отрывок:

* Р. Т. Кийосаки. «Как в 6 шагов стать успешным инвестором в недвижимое имущество».

«На своих семинарах по инвестированию я время от времени прошу Ким поделиться своим опытом. Она часто говорит, что мы начали инвестировать в 1989 году и перестали покупать недвижимость в 1994-м. Затем добавляет, что в период между 1985 и 1989 годами мы, согласно нашему плану, готовились к инвестированию. В течение этого периода мы строили свой бизнес и изучали инвестирование в недвижимость. Вы, наверное, помните, что это было время очень высоких цен на недвижимость. Ким и я готовились «сделать свой выстрел», когда откроется окошко благоприятных возможностей».*

Таким образом, необходимо понимать, что схемы, описанные в книгах Кийосаки, работают, но далеко не всегда, а лишь при совпадении ряда условий — приемлемых стоимости недвижимости, ставок аренды недвижимости, условий ипотечного кредитования (доступность ипотеки, срок ипотечного кредитования, стоимости ставок по ипотечному кредитованию и т. п.), благоприятного общего состояния экономики. Для поиска объектов недвижимости требуются много времени, высокий профессионализм риэлтера и ясное понимание цели поиска. Сам Кийосаки говорит о формуле покупки недвижимости «100:10:3:1», из которой следует, что из 100 рассмотренных вариантов

* Р. Т. Кийосаки. «Отойти от дел молодым и богатым».

покупки недвижимости требуемым условиям будет удовлетворять в среднем один.

Вопросы типа «работает ли схема Кийосаки?» бесполезно и бессмысленно задавать «вообще», без рассмотрения конкретных вариантов. И наоборот, тщательное рассмотрение конкретных вариантов (подкрепленное несложным математическим расчетом) позволит ответить на вопрос «будет ли работать схема Кийосаки в данном конкретном случае?».

Если нет возможности самостоятельно проанализировать доходность инвестиционного объекта, то покупать недвижимость «по схеме Кийосаки» (на деньги, взятые в кредит у банка с целью покрывать платежи по кредиту арендными поступлениями) точно не стоит. В этом случае шансы на успех будут близки к нулю, а опасность вместо этого получить финансовые проблемы, связанные с выплатой задолженности по кредиту, очень высока. Кийосаки в своих книгах справедливо называет кредит «рычагом», многократно умножающим ваши усилия. Но рычаги полезны только в умелых руках, при неумелом использовании рычаги опасны – одна из разновидностей рычага называется «граблями».

Дмитрий Т. хотел бы задать Роберту Кийосаки вопрос следующего плана: *«Интересно, а кто-нибудь на практике пытался осуществить сделки с недвижимостью и как это получилось? Прочитал три книги из этой серии, но придумать, как это применить к нашим условиям, никак не могу. У нас невозможно взять кредит без залога, в два раза превышающего кредит. Разве с такими*

условиями можно разбогатеть с использованием займов, еще и 18% годовых не дают покоя».

Сам Кийосаки, следует отдать ему должное, предупреждает об условности своих примеров. Примеры предназначены не для иллюстрации конкретных стратегий бизнес-поведения, а для, прежде всего, иллюстрации способов обнаружения возможностей извлечения прибыли.

«Яне даю совет делать все так, как я, — пишет он. — Я лишь привожу примеры. Если предоставленная возможность слишком сложная, я не понимаю данного инвестирования, я и не лезу в такое инвестирование. Несложная математика и здравый смысл — все, что требуется для достижения финансового успеха...

Владельцы дома, жившие в Германии, не представляли себе ценность того места, где находился дом, и хотели просто избавиться от него. Я предложил 275 тысяч долларов за здание ценой в 450тысяч долларов. Сошлись на 300 тысячах. Я купил дом и владел им два года. Воспользовавшись тем же разделом (03) «Кодекса о внутренних доходах» с отсрочкой выплаты налога, через переваливание налога на более дорогую недвижимость, мы продали дом за 495 тысяч долларов и купили 30-квартирный дом в Фениксе (Аризона). Мы переехали в Феникс. Как и когда-то на рынке недвижимости в Орегоне, на рынке недвижимости в Фениксе была депрессия. Цена 30-квартирного здания в Фениксе равнялась 875 тысячам долларов с 225

тысячами долларов наличными. Денежный поток из 30 квартир был немногим более 5 тысяч долларов в месяц. Но вот рынок Аризоны начал двигаться вверх, и в 1996 году инвестор из Колорадо предложил нам 1200 тысяч долларов за эту недвижимость. Мы с женой обсудили возможность продажи, но решили подождать: не будет ли пересмотрен в Конгрессе закон о доходах от прироста капитала. В случае пересмотра закона Конгрессом, как мы полагали, собственность поднимется еще на 15–20% в цене. Ну и, кроме того, 5 тысяч в месяц – неплохие деньги*.

Ничего себе успех, не так ли?

Подмосковный город Дубна расположен в двух часах езды на экспрессе. Года полтора-два назад там квартиры стоили в два-три раза дешевле, чем в Москве. Потом был принят законопроект, в соответствии с которым предполагалось разместить в этом городе российскую «Силиконовую долину», и цены на недвижимость за полгода – год взлетели до московских. То есть, имея просто соответствующее мышление, всякую подобную новость, услышанную даже по радио или телевизору, можно сделать началом очень хорошего проекта. Поэтому и в этом случае Кийосаки удачно «ложится» на нашу действительность – секрет успеха «всего лишь» в мастерстве поиска вариантов.

Практически возможность инвестирования в недвижимость выглядит следующим образом.

* Р. Т. Кийосаки, Ш. Л. Лечтер. «Богатый папа, бедный папа».

Для того, чтобы в Москве инвестировать в квартиру, необходимо иметь денежные средства для оплаты минимум половины ее стоимости (30–35% на первый взнос и 15–20% на ремонт и обстановку), а для получения кредита необходимо, чтобы «белая» заработная плата измерялась тысячами долларов.

Далее, частный инвестор в недвижимость никогда не берется оформлять покупку–продажу самостоятельно, поручая оформление сделки риэлтерам. Кроме того, для инвестиционных операций оказывается существенно важным брать кредит в тех банках, в которых допускается досрочное погашение кредита – бывают интересные тонкости с ускоренной выплатой кредита.

После обнаружения той или иной инвестиционной возможности необходимо проанализировать идею на предмет многих неявных рисков. К потенциальной сделке следует применить требование финансовой отчетности, нужно также проверить соответствие действующему личному инвестиционному плану (если выгодная сделка в состоянии разрушить динамику ранее утвержденного плана, следует многократно подумать, настолько ли она выгодна), текущему и ожидаемому состоянию рынка, на предмет соответствия законодательству, в лучшем случае, одной страны.

Примеры, приводимые Робертом Кийосаки, обычно удерживают «детали» за скобками повествования, что, конечно, не снимает их значения. Нет смысла критиковать «нереальность» примеров «Богатого папы, бедного папы», поскольку это примеры не инвестиционных сделок, а примеры

инвестиционного мышления. «Интернациональный» характер изданий Кийосаки и не позволяет требовать буквальной реалистичности. Реалистичность требуется конкретным читателям, находящимся в конкретных благоприятных или неблагоприятных условиях для выбора или реализации инвестиционного проекта.

Если мы не обладаем «чувством рынка» и знанием основ законодательства, совершенно очевидно, что нам суждено избирать стандартные пути – «действовать наверняка, вкладывать капитал в разные предприятия, осуществлять исключительно безопасные инвестиции», чем, конечно, увеличить шанс побега из «крысиного круга» трудно. Лучшие сделки, делающие богатых еще богаче, приходят тем, кто понимает правила игры. Даже инвестиционные фонды не предложат действительно интересные сделки тем, кто не способен их «переварить». Поэтому нет смысла гадать, а не «преувеличил» ли Кийосаки предложение «инвестора из Колорадо» о 1,2 миллиона долларов за несколькими годами ранее купленный за 300 тысяч дом, а попробуем оценить реальность в России. Если это окажется невозможным, будем требовать от Кийосаки большей реалистичности, что, впрочем, можно сделать и в этой ситуации, поскольку четырехкратной чистой прибыли от перепродажи недвижимости практически не бывает (даже «у них»).

Современная российская специфика рынка недвижимости состоит в том, что он меньше других сегментов подвержен влиянию макроэкономических факторов. Лучшим тому свидетельством является тенденция, согласно

которой наличие общеэкономического кризиса здесь приводит к росту цен на жилье. Так, например, особенно резкое повышение цен на недвижимость на фоне падения макроэкономических показателей наблюдалось в 1999 году. В среднем рост цен на рынке жилой недвижимости составлял на протяжении последних лет 15–25% годовых. Так называемая «элитная недвижимость», цены на которую «живут», пока еще подчиняясь собственным законам, является уникальным финансовым инструментом. Потенциально более доходное вложение средств в ценные бумаги у нас более рискованно, в то время как инвестирование в элитную недвижимость предоставляет гарантированный доход. Этот сегмент инвестиционного рынка ценил и Роберт Кийосаки, инвестируя в недвижимость большую часть своих капиталов, однако поступал он так по другим причинам. Но из этого, конечно, не следует, что мы не можем пользоваться стратегиями Кийосаки при подготовке и реализации личного финансового плана, абстрагируясь от конкретных примеров. В современной ситуации, похоже, следует полагать, что основным финансовым инструментом инвестора, если речь идет о максимализации доходов, стали бы капиталовложения в ценные бумаги. Впрочем, на практике выбор приоритетного направления вложения средств российским инвестором, который ценит гарантированность вклада и сохранность капитала, зависит от величины его капитала. Рынок недвижимости требует больших средств, чем другие.

Бизнес на рынке недвижимости начинается с покупкой первой квартиры. Это событие

подразумевает минимальные начальные вложения в размере одного миллиона долларов, что составляет весьма солидный размер инвестиций (по российским меркам). Инвестирование в первичный рынок в большей мере имеет спекулятивный характер. Этот сегмент бизнеса характеризуется большими рисками при высокой доходности. Рынок вторичного жилья менее доходен, но обладает большими возможностями для инвестора. Инвестор может сдавать квартиру в аренду и получать доход около 10% годовых.

В вопросах вложений на рынке недвижимости стоит выделить два основных аспекта – склонность инвестора к риску и объем имеющихся средств. Для желающих получать доход при минимальном риске подходит приобретение готовой недвижимости, определенные вложения в ее ремонт и сдача в аренду. Распространенный вариант – инвестиции во встроенные помещения на этапе строительства. Доходность от аренды жилья значительно ниже. При нацеленности на максимальный доход логично использовать первичный рынок жилья, особенно важно в этом случае выбрать конкретный объект инвестирования.

Даже в проектах одной компании потенциальные доходы и риски отличаются. В современной российской ситуации даже склонные к риску люди крайне осторожно подходят к инвестированию на самых первых этапах строительства.

В целом, подобно тому, как это уже рассматривалось на примере акций и паев, используется прямое инвестирование в несколько объектов. Ранее уже отмечалось,

что на рынке недвижимости действуют специализированные паевые фонды, осуществляющие операции с недвижимостью. Управляющая компания проводит тщательный и взвешенный отбор объектов, а также максимально снижает риски инвестирования. Снижение рисков обеспечивается квалификацией и опытом специалистов управляющей компании и возможностью диверсификации вложений.

Хорошо известной инвестицией, требующей первоначального взноса и последующих платежей по закладной в течение 15–30 лет, является покупка дома. Доходная недвижимость, например многоквартирный дом, может приобретаться на условиях гораздо меньшего по сумме первоначального платежа и приносить так называемые отсроченные доходы (благодаря существованию налоговых льгот) и доходы в форме прироста капитала. Инвестиции в незастроенные участки земли сопряжены с регулярными платежами по ипотечному кредиту и налоговыми платежами, отличаются невысокой степенью ликвидности и могут потребовать значительного опыта и знаний в области застройки.

В последние годы обнаружилась доходность инвестиций в пригородную землю (Подмосковье).

При выборе формы инвестиций в недвижимость в первую очередь стоит отталкиваться от преследуемой цели. Основные цели инвестора – получение доходов от объекта недвижимости в будущем или обеспечение сохранности собственных средств. Выбор объекта инвестирования определяется также минимальным размером и сроками инвестиций, доходностью, уровнем рисков и

ликвидностью активов. Кроме того, существенны трудоемкость и величина накладных расходов, сопряженная с вложением средств. Значимость этих факторов индивидуальна для каждого инвестора, и поэтому однозначного ответа о «наилучшей» форме инвестиций нет.

Тем не менее некоторые общие выводы возможны. С точки зрения максимализации доходов наиболее рациональными представляются покупка жилья на начальном этапе строительства с целью перепродажи в будущем, а также приобретение паев девелоперского фонда недвижимости. Если цель состоит в обеспечении сохранности средств, оптимальны покупка типового жилья для сдачи его в аренду и приобретение паев рентных фондов коммерческой недвижимости. При этом привлекательность квартиры как объекта инвестирования зависит от факторов местоположения, площади, потребительских и видовых характеристик. Для строящегося жилья важны прежде всего текущая стадия работ и репутация застройщика. При выборе паевого фонда учитываются опыт управляющих, минимальный размер инвестиций, вторичное обращение паев фонда, периодичность выплат дохода и другие факторы.

Закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости обладают преимуществом минимизации риска невозврата денежных средств. По действующему законодательству деятельность управляющей компании контролируется со стороны четырех независимых организаций: депозитария, аудитора, оценщика и ФСФР. Поскольку для покупки паев не нужны специальные знания,

как, например, при самостоятельном инвестировании на рынке ценных бумаг, нацеленность инвестора на долгосрочное пребывание на рынке недвижимости может включать в себя интерес к таким фондам. В рентном фонде доход пайщика складывается из арендных платежей и изменения стоимости самого объекта недвижимости.

Сегмент исторических особняков – одна из наиболее выгодных сфер вложения капитала. Последние год-два в них становится престижно не только работать, но и жить. В 1990-е годы на приватизации и дальнейшей перепродаже исторических особняков риэлтеры, чиновники и просто удачливые бизнесмены делали большие состояния. Тем более что спрос на такие объекты опережал предложение в несколько раз: в то время каждая уважающая себя фирма считала правилом хорошего тона расположить главный офис в отдельно стоящем здании.

Оценки риэлтеров относительно числа исторических зданий в столице расходятся, правомерно полагать, что в Москве насчитывается примерно две сотни особняков, потенциально готовых к тому, чтобы их вывели на рынок. Памятники архитектуры и исторические объекты могут принадлежать федеральным или московским органам власти, а также быть в частной собственности. СГУП по продаже имущества города Москвы начало проводить регулярные торги по продаже и сдаче в аренду городских помещений. Немало лотов на аукционах, организуемых столичными властями, составляют особняки. Цены продажи на них обычно начинаются от 2,5–3 тысяч долларов за квадратный метр.

Конечная цена особняка может достигать шестизначной суммы. Компания Delta Realty недавно продала особняк во Втором Смоленском переулке, состоящий из двух помещений общей площадью 831 м². Первое помещение, общей площадью 401 м², было продано за 5,7 миллионов долларов, второе, общей площадью 430 м², – за 4,9 миллионов долларов. В результате цена за 1 м² составила 12,7 тысяч долларов, что является своеобразным рекордом для Москвы. Это пример российского «инвестирования по Кийосаки». На вопрос о том, возможно ли инвестирование по Кийосаки или «жизнь по Кийосаки», следует ответить, что и то и другое возможны для тех, кому доступны подобные сделки. Инвестировала ли компания в сделку собственные средства или была посредником, останется неизвестным.

Абсолютно новое предложение в сегменте исторических особняков – усадьбы, которые можно выкупить целиком как собственный жилой дом. В отличие от просто особнячков усадьбы имеют огороженную территорию. Недавний пример – здание постройки XIX века с собственным внутренним двором площадью 1200 м² «ушло» с торгов за 8 миллионов долларов. Как правило, такие здания стоят немногим больше обычной загородной резиденции класса de luxe на Рублевском или Новорижском шоссе – от 6 тысяч за квадратный метр. Таким образом, особняк в центре Москвы сегодня можно приобрести примерно за 4–5 миллионов долларов, исходя из величины средней их площади в 700–800 м². Эта сумма вполне сопоставима со стоимостью столичного пентхауса. Ныне более 80% муниципальной собственности сдается в аренду за 20–30% от

рыночной ставки, что в свою очередь порождает огромный серый рынок субаренды. Обычные граждане могут получать прибыль на росте стоимости жилья в Москве. Купив квартиру в строящемся доме, можно не сомневаться в том, что после сдачи дома ее удастся продать дороже. По данным опросов общественного мнения применение свободных средств россиян для приобретения строящегося жилья наиболее привлекательно с коммерческой точки зрения, для чего необходимо располагать свободным капиталом примерно в 300 тысяч долларов. Лучше всего соответственно не покупать недострой, а вкладывать в строительство малоэтажных малоквартирных жилых домов в центре Москвы. На данном этапе развития рынка недвижимости эффективность такого вложения сейчас оценивается в 120% годовых. Риск вложений здесь невелик, так как на 15–20 успешных проектов приходится всего один провальный.

В сегменте домов бизнес-класса прибыль составит не более 20–30% годовых, риски здесь выше, прежде всего, по причине увеличения сроков строительства. Частный инвестор гарантированно может рассчитывать на рост цен на московскую недвижимость в ближайшие годы.

Частный инвестор элитного сегмента может рассчитывать на прибыль не только от перспективы роста цен, но и от дохода от сдачи в аренду принадлежащей ему жилплощади. Квартира общей площадью примерно 120–130 м² в в хорошем состоянии внутренней отделки, без мебели, но с оборудованной кухней и ванной комнатой может быть сдана из расчета 450 долларов за 1 м² в год, поэтому такая

квартира может приносить до 5 тысяч долларов стабильного ежемесячного дохода (необходимо учитывать все нюансы и условия: местоположение дома, состояние подъезда, уровень внутренней отделки, наличие и состояние мебели, вид из окна, наличие мест в парковке).

Рынок жилья неоднороден, и различные его сегменты имеют различную доходность. Целесообразность инвестирования в жилую недвижимость определяется разницей между стоимостью квартиры на этапе строительства и стоимостью уже готового жилья. Кроме динамики цены квадратного метра жилой площади (в апреле 2007 года в Москве средняя стоимость одного квадратного метра жилья составляла 4,1 тысяч долларов) инвестору необходимо учитывать и другие показатели, если он действительно придерживается долгосрочной стратегии финансовой независимости. Так, в том же апреле 2007 года американский доллар потерял более 1%, что в переводе на язык личного финансового плана означает то, что снижение долларовых цен на 0,5% приносит реальную потерю стоимости недвижимости уже более чем на 1,5%.

Профессиональные инвесторы, принимая решение о вложении средств в тот или иной финансовый инструмент, анализируют его инвестиционную привлекательность. Инвестиционная привлекательность определяется соотношением основных критериев актива — доходности и риска. Недвижимость, безусловно, является уникальным финансовым инструментом. Важнейший пункт для рассмотрения инвестором проектов в том или

ином сегменте недвижимости – текущая рыночная ситуация и неконтролируемые риски. Основные неконтролируемые риски являются коммерческими, то есть связанными непосредственно с рыночной конъюнктурой.

Ликвидность объекта недвижимости – способность объекта быть реализованным на свободном рынке по цене, соответствующей качеству данного объекта и рыночной конъюнктуре на данный момент времени. Ликвидность оценивается инвестором в первую очередь, как только он начинает изучать потенциальный объект для инвестиций. Ликвидность – диктуемое рынком необходимое условие успешной реализации проекта. Ликвидность определяется периодом экспозиции объекта на рынке, то есть тем временем, которое проходит с момента выставления объекта на рынок до момента его продажи. Высокая ликвидность объекта подтверждает признание рынком его высокого качества, – потребительских характеристик и популярности. Строящийся загородный жилой комплекс можно считать имеющим высокую ликвидность, если средняя скорость реализации составляет не менее 5% площадей в месяц. Средняя ликвидность – 3–4% в месяц. Ниже 3% – низкая ликвидность. В условиях расслоения рынка от степени ликвидности зависит динамика роста стоимости объекта. Ликвидным коттеджным поселком на данный момент считают тот, рост стоимости которого составляет от 25% в год.

В целом общерыночные показатели по-прежнему удерживаются от падения в основном сегментом дорогого жилья, хотя признаки начала медленного, но устойчивого снижения

цен начинают проявляться и в нем. При снижении среднего уровня цен на жилье по Москве в целом на 0,5% в отдельных районах такое снижение составляет 2–3%. Одна из причин – развитие финансовых механизмов по обеспечению развития рынка жилья в новостройках – появление скидок при быстрой оплате квартиры, беспроцентных рассрочек и прочих преференций покупателям. На рынке жилья ожидается постепенный, но довольно уверенный рост предложения, как в секторе новостроек, так и на вторичном рынке. Значительный спрос со стороны покупателей, использующих ипотеку, который на сегодняшний момент можно считать отложенным, является основной страховкой от каких бы то ни было обвалов рынка, разрушить который может только резкое ухудшение экономической ситуации в стране, вызванное неожиданным кризисом, что сегодня почти невероятно. Таким образом, уже нынешний жилищный рынок уже не отличается былой ликвидностью, а это значит, что быстро и без потерь избавиться от приносящей убыток квартиры сегодня просто нереально. Вот почему инвестор 2000-х годов, полагая еще жилищный рынок наиболее важным и доходным, все более активно интересуется другими сферами вложения капитала, в первую очередь в акции промышленных предприятий.

Рост цен на квартиры объективен, как и рост цен на другие товары. Если Центральный банк России увеличивает количество денег в полтора раза, как это было в 2003 году, то и цены на товары растут в те же полтора раза, в том числе и на квартиры. Серьезное снижение цен на рынке недвижимости возможно только в одном случае – при'

перепроизводстве жилья, для этого на каждого жителя Москвы должно приходиться по 40–50 м² вместо нынешних 20.

«Доступность» жилья не означает его «дешевизну». Пакет законов направлен в первую очередь на возможность получения кредита на покупку жилья и оказания других форм государственной помощи. Рентабельность строительных инвестиций, опять же по самым скромным оценкам застройщиков, составляет от 25%. Застройщики не всегда отдают лучшие квартиры на реализацию в агентства недвижимости, поэтому те зарабатывают на новостройках только благодаря большим объемам предложения, состоящего из объектов разной степени ликвидности.

Из двух разделов жилой недвижимости только вторичное жилье может претендовать на в полной мере рыночные отношения. Продавец действительно может установить любую цену, а покупатель поторговаться. Что касается новостроек, то рынка, как такового, здесь нет и не будет. Новостройка — это производство со всеми вытекающими отсюда последствиями ценообразования, чего большинство потенциальных покупателей продукции строительной индустрии не понимает.

Окончательная (продажная) цена на новостройку формируется из трех составляющих: инвестиционной стоимости, стоимости строительства и стоимости кредита. Стоимость банковского кредита колеблется от 15 до 25% годовых. Стоимость строительства, а это только стоимость коробки, составляет 500–600 долларов за 1 м² в условиях Москвы. Около 600–700 долларов приходится на

инвестиционную стоимость, которую еще называют долей города, куда входит строительство всего, что окружает железобетонную коробку и делает из коробки квартиру. Это особенно ярко проявляется в новых районах, возводимых буквально в чистом поле. Строительство водопровода – часть инвестиционной стоимости, строительство канализации – часть инвестиционной стоимости, подвод электроэнергии также относят на инвестиционную стоимость. Фактически инвестиционная стоимость – это общая стоимость застройки района за вычетом стоимости строительства жилья.

Деятельность инвестора на жилищном рынке напрямую сопряжена с риэлтерским бизнесом, более того, эти сферы могут перекрываться – риэлтерские компании могут инвестировать в сделки собственный капитал, а повседневная активность инвестора в жилые помещения отчасти близка риэлтерской деятельности в своей содержательной части. От 3 до 6% составляет среднерыночная цена риэлтерской услуги. Этот тариф остается неизменным на протяжении уже нескольких лет. Для приблизительных расчетов доходности можно полагать, что риэлтерские услуги дорожают вместе с инфляцией и общим ростом цен.

Риэлтерская деятельность не подлежит обязательному лицензированию и присутствует в уставных документах множества фирм. Поэтому трудно точно подсчитать, сколько на рынке недвижимости реально действующих компаний, их оценочное количество – около 1300 агентств недвижимости различного уровня. Поле деятельности для риэлтеров в

Москве — 3 миллиона квартир (или 192,5 миллиона м²), составляющих потенциал вторичного рынка.

Вторичный рынок существенно превосходит по объемам площадей рынок новостроек Москвы. Годовой суммарный объем вторичного рынка столицы в 2003 году составил примерно 6–8 миллиардов долларов, а цены вплоть до 2007 года неизменно росли. Доля рынка, обслуживаемая риэлтерами, по их собственным оценкам, составляет 80%. По оценочным сведениям, 28% от общего числа регистрационных действий приходится на сделки на вторичном рынке (96 тысяч сделок). 15% — это договоры передачи (приватизация), 7% — инвестиционные договоры и лишь 1% — купля–продажа на первичном рынке (обычно выкупается на фирму блок квартир, который потом продается).

Первичный рынок по объемам существенно отстает от рынка старого жилья. По разным оценкам, ежегодно на первичном рынке продается 40–50 тысяч квартир, что составляет примерно 33% от общего числа сделок. Доходы риэлтеров от посредничества по новостройкам существенно меньше, чем при работе на вторичном рынке.

Стоимость риэлтерских услуг подчиняется общим законам ценообразования и определяется степенью рентабельности услуг на рынке. Риэлтерская услуга не поддается четкой тарификации, и пресловутые 3–6% от суммы сделки — некий ориентир, о котором знает и клиент, и риэлтер, хотя в разных компаниях в эти 3–6% входит разный набор услуг. Реальный размер комиссии определяется, исходя из того, насколько сложной будет сделка и

сколько сможет заплатить клиент, в каждом конкретном случае стоимость риэлтерских услуг разная и зависит от особенностей сделки.

Прейскурант на услуги, оказываемые агентством недвижимости, существует, по крайней мере, в тех компаниях, которые прошли добровольную сертификацию (введена Российской гильдией риэлтеров после отмены государственного лицензирования риэлтерской деятельности). Сертифицированные компании обязаны предоставить в орган по сертификации в числе прочих документов и прејскурант, заверенный печатью, подписью руководителя компании, хотя обычно это не более чем формальность. К тарифам, указанным в прејскуранте, обращаются, как правило, если сделка не состоялась и необходимо указать клиенту на уже оказанные услуги, которые требуется оплатить.

Важным направлением деятельности крупных риэлтерских агентств сегодня являются инвестиции собственных и привлеченных средств на рынке недвижимости и в смежных областях (например, строительство и реконструкция зданий), в других секторах экономики. Как только риэлтерская компания начинает инвестировать свои средства в строительство жилья, ее доходы вырастают в разы, хотя расходы на продвижение объектов, на создание структуры реализации высоки.

На рынке загородной недвижимости комиссия риэлтера может достигать и до 50%, и до 150%, о чем клиент может никогда и не узнать, поскольку комиссия «закрытая». Загородный рынок еще не стандартизирован, и цена на объекты не так формализована, как

цена на городские квартиры. Многие поселки не рекламируются или рекламируются слабо, и клиент может быть не осведомлен о реальной цене коттеджа в том или ином поселке. Своими базами данных участники рынка друг с другом не делятся, но бывает, что выставляют чужие объекты за свои, накручивая по 20–30 тысяч долларов для клиента, и одновременно пытаются получить комиссионные с компании-продавца. Это самый дорогой рынок – цена объектов составляет от 300 тысяч долларов и доходит миллиона долларов и выше, а значит, переход к открытым комиссионным, эксклюзивным договорам и прозрачным ценам риэлтерам невыгоден, иначе доходы упадут в несколько раз.

В целом риэлтерский бизнес не слишком доходен – крупным его, по меркам, например, строительного бизнеса, не назовешь. Однако это вечный бизнес, который, по большому счету, не зависит ни от текущих цен на жилье, ни от ситуации в экономике. Услуги для людей, решающих свои жилищные проблемы на вторичном рынке, будут востребованы всегда, так что перспективы у риэлтеров хорошие. Крупные инвестиционные корпорации к сложной работе с частными лицами не привыкли, поэтому выхода на рынок жилья крупных мировых корпораций пока не ожидается.

На рынок риэлтерских услуг сравнительно легко войти, требуется значительно меньший начальный капитал, нежели для начала строительства дома. И всегда будут существовать мелкие фирмы, средние и крупные – монополизм нескольких крупных компаний,

как в строительном бизнесе, в риэлтерском невозможен.

Возможны обострение конкуренции, рост значимости брэнда и формирование сетей филиалов компаний с раскрученными брэндами.

Традиционно считается, что чем крупнее фирма, тем выше ее комиссионные. Руководители крупнейших московских агентств недвижимости неоднократно заявляли, что это не так, но общественность остается при своем мнении.

Подводя итог вышесказанному о возможностях частного инвестирования в недвижимость, можно утверждать, что в ближайшее десятилетие этот сегмент останется наиболее привлекательным для частных инвесторов. Инвестирование в недвижимость обладает разной величиной доходности в зависимости от многих факторов, включая географическое расположение населенного пункта и экономическую ситуацию в нем. Независимо от всех субъективных факторов этот сегмент характеризуется средней доходностью, наиболее низкой из средних доходностей всех остальных сфер, но и наиболее высокой надежностью (гарантированностью) получения дохода. Отрицательным аспектом оказывается необходимость владения довольно значительным стартовым капиталом, в особенности в Москве и крупных городах. Потенциально более доходное вложение средств в ценные бумаги рискованно, в то время как инвестирование в элитную недвижимость предоставляет гарантированный доход.

Инвесторам, обладающим административным ресурсом, наиболее привлекательным

представляется сегмент элитного городского жилья, инвесторам, таковым ресурсом не владеющим, представляются более надежными загородные проекты в формате «Дача» и «Доходный поселок».

Инвестиции в элитную недвижимость можно разделить на два направления: покупка жилья на первичном и вторичном рынках. Первый вариант обладает двумя уровнями доходности. Во-первых, стоимость квадратного метра растет за счет роста цен на рынке. В среднем динамика составляет 15–25% годовых. Во-вторых, цена увеличивается в соответствии со стадией строительства объекта. Стоит пояснить, что на первичном рынке, реализация квартир, как правило, начинается на начальной стадии строительства дома. По мере продвижения работ, стоимость квадратного метра возрастает. Рост цен в результате изменения готовности может составлять 15–30%. Таким образом, простейший арифметический подсчет показывает, что уровень доходности вложений в первичный рынок элитного жилья на начальной стадии строительства может составить 30–55% годовых.

Вложение средств в жилье вторичного рынка также характеризуется двумя уровнями доходности. Первый подразумевает повышение цены квадратного метра за счет рыночного роста. Второй происходит за счет сдачи квартиры в аренду, что приносит владельцу до 10% годовых. Итоговая доходность – 25–35% в год.

В настоящий момент на элитном рынке наиболее востребованными являются трех-, четырехкомнатные квартиры площадью 150–200

м². Конечно, лучше, если квартира расположена в доме, находящемся в престижном районе.

Прежде чем изучать конкретные варианты вложения средств, частный инвестор должен решить для себя:

- в какую недвижимость он будет инвестировать;
- какой минимальный размер капитала требуется для частных инвестиций в недвижимость;
- какие задачи необходимо решить инвестицией (в соответствии с личным финансовым планом, о котором так много рассказывает Роберт Кийосаки).

Получать прибыль на росте стоимости жилья вполне реально не только для риэлтеров, но и для обычных граждан. Если вы купите квартиру в строящемся доме, то можете не сомневаться в увеличении ее цены после сдачи дома. На протяжении 2003 года средняя стоимость квадратного метра в Москве выросла на 40–45%, побив все рекорды доходности, ныне эта цифра ниже, но отнюдь не намного.

Большинство россиян полагают, что применение свободных денежных средств для покупки строящегося жилья является наиболее привлекательным с коммерческой точки зрения, и единственное ограничение для начала инвестиционного проекта в сфере недвижимости – высокий уровень свободного капитала, составляющий примерно 300 тысяч долларов для Москвы.

Рассчитывая извлечь прибыль из аренды недвижимости, необходимо рассматривать все нюансы и условия: местоположение дома,

состояние подъезда, уровень внутренней отделки, наличие и состояние мебели, вид из окна, наличие мест в парковке. Но еще более важным фактором становится время, затраченное на поиск арендатора. Решающим фактором при выборе арендатора является его надежность – все опасаются неплатежеспособности, криминальных разборок, порчи дорогостоящих интерьеров, мебели, бытовой техники. Идеальный вариант для владельца «элитной» собственности – респектабельный иностранец с гарантированной оплатой за счет посольства или фирмы. Риэлтеры утверждают, что ни один частный инвестор, вложивший свои средства в элитный сектор строительства в Москве за последние три года, не потерял вложенных средств, при том что средняя доходность частных инвестиций (с учетом самых неудачных проектов) не падала ниже 20% годовых в валюте, что, как мы уже можем сравнить с другими инвестиционными отраслями, может считаться позитивным показателем (в соответствии с наставлениями Кийосаки, это, впрочем, минимальная прибыль инвестора, которую, однако, еще также нужно уметь получить).

В настоящее время в Москве от 8 до 20% квартир приобретаются в качестве инвестиционных вложений. Такая инвестиционная популярность недвижимости является также «национальной особенностью» российской экономики – у граждан нет прежней степени доверия к банкам, а игра на фондовом рынке доступна не каждому владельцу капиталов, поскольку довольно рискованна и требует специальных навыков.

Тенденции покупательского спроса постоянно меняются: оптимальный метраж, планировка квартиры, качество инженерии, расположение комнат по сторонам света, количество и тип балконов – все эти факторы необходимо учитывать частному инвестору, заинтересованному в получении максимальной доходности от вложений. Понятно, что при покупке «рядового» жилья эти факторы не настолько важны, как для «бизнес-класса» и «элитного жилья», о которых мы подробно поговорим ниже.

Цена играет первостепенную роль лишь при покупке квартир стоимостью до 60 тысяч долларов. Для жилья в категории от 60 до 130 тысяч долларов помимо стоимости особую значимость приобретает местоположение дома, и здесь предпочтение отдается проектам точечной застройки в хороших районах. Но, чтобы уложиться в имеющуюся сумму, приходится выбирать квартиры небольшой общей площади.

Если инвестор подбирает квартиру самостоятельно и непосредственно у застройщиков, круг объектов значительно сужается, а сравнительную оценку нужно проводить собственными силами. В этом случае отследить все плюсы и минусы того или иного проекта практически нереально, и есть риск получить доходность ниже запланированной.

Кроме того, основной фактор российского бизнеса, важнейшая национальная его особенность – безопасность сделки. В деле обеспечения гарантий сохранности капиталовложений риэлтер может сделать то, что не под силу рядовому клиенту. Помимо оценки ликвидности объекта, в риэлтерской

фирме в обязательном порядке проводится юридическая экспертиза правоустанавливающих документов и анализируется деловая репутация застройщика – так определяются возможные риски как для самого риэлтера, так и для покупателей.

Объектом частных инвестиций могут быть:

- жилая недвижимость, которую можно разделить на жилую городскую недвижимость и жилую загородную недвижимость;
- нежилая коммерческая недвижимость (офисы и торговые помещения).

Жилая недвижимость представлена на первичном и вторичном рынке. Первичный рынок жилой недвижимости представлен жилыми домами, условно подпадающими под следующую классификацию.

1. «Экономический класс» – современное панельное домостроение.
2. «Бизнес – класс» – монолитные и монолитно-кирпичные дома. При отнесении жилого дома к «бизнес-классу» обращают внимание на местонахождение, внешний вид здания, планировку и площадь квартир, наличие подземной парковки и другой инфраструктуры.
3. Элитное жилье («клубные дома», «элитные дома»). Основными параметрами элитного жилья являются престижное местоположение; качество строительства (в том числе наличие лучших строительных и отделочных материалов), уникальный архитектурный облик. «Элитные дома» обладают инфраструктурой с техническим оснащением на основе новейших технологий, равноценным

социальным окружением, повышенным уровнем безопасности.

Частный инвестор должен быть в курсе современных тенденций и взглядов профессионалов рынка недвижимости, чтобы не только сохранить, но и преумножить инвестиции. Одним из важнейших классификационных критериев недвижимости является цена.

Исходя из того, что в настоящее время на первичном жилищном рынке Москвы один квадратный метр жилья в доме «эконом-класса» стоит 1100–2000 долларов, в доме «бизнес-класса» – 1200–3500 долларов, а в «элитном» доме – 4000–15000 долларов, получатся следующие суммы.

Однокомнатная квартира «эконом-класса» требует вложения 45 тысяч долларов на «этапе котлована» и 70–75 тысяч долларов на завершающем этапе. Для вложений в однокомнатную квартиру «бизнес-класса» потребуется: 85–150 тысяч долларов на самом первоначальном и на достаточно ранних этапах, вложения в элитную недвижимость требуют 400–500 тысяч долларов.

Смысл инвестиций на первичном рынке состоит в том, чтобы вложить денежные средства на определенном этапе, когда недвижимость стоит максимально дешево, и «продать» эту недвижимость через «переуступку права» до момента, когда построенный дом будет принят государственной комиссией и недвижимость перейдет на вторичный рынок. Инвестиции на первичном рынке имеют определенную специфику. Так, если строительство дома «эконом-класса» продолжается приблизительно год, то дом

«бизнес-класса» будет строиться 1,5–2,5 года, а элитный дом – не менее 2–3 лет.

Инвестиционная привлекательность новостроек характеризуется минимальной годовой доходностью 20% – максимальную доходность просчитать довольно сложно. Теоретически, вложив 70 тысяч долларов в однокомнатную квартиру в доме «эконом-класса», можно превратить этот вклад в 95 тысяч долларов, продав квартиру на этапе сдачи дома государственной комиссии. Годовой доход может составить 35%.

Роберт Кийосаки полагает, что недвижимость – прекрасный вид инвестиции по причине того, что работа в этом секторе наиболее «спокойна».

«Средний инвестор обычно едва-едва управляется со всеми системами. Здание на куске земли и есть бизнес-система, за которую жилец платит вам арендную плату. Недвижимость достаточно устойчива и инертна, поэтому у начинающего бизнесмена больше времени, чтобы поправить ситуацию, если где-то начнутся неполадки. Опыт управления собственностью в течение года или двух предоставляет отличные навыки управления бизнесом».

Увы для большинства российских читателей Роберта Кийосаки это верно с точностью до наоборот – момент вступления на этап сделок с недвижимостью означает уже давно совершенный побег из «крысиных гонок» – масштабы первоначальных капиталов для работы в секторе недвижимости и в других

секторах в России просто несопоставимы. Инвестирование в недвижимость – дорогое бизнес-удовольствие для россиян, редко кто в состоянии начать карьеру инвестора с инвестиций в московские элитные новостройки.

Первичный рынок недвижимости характеризуется высокими инвестиционными рисками. Во-первых, чаще всего необходимо произвести 100%-ную оплату объекта на стадии строительства котлована. Во-вторых, существует риск задержки сроков строительства, превращения объекта в бесконечный «долгострой». Кроме того, в современной практике имеют место случаи ошибок и прямого мошенничества, когда одни и те же квартиры продаются дважды разным людям. Наконец, несоблюдение качества строительства грозит инвесторам получением объекта классом ниже заявленного. Минимизировать эти риски частному инвестору возможно, обеспечив такого рода близость к застройщику, когда имеется возможность получать реальную информацию о состоянии хода строительства и реализации квартир.

Вторичный рынок жилой недвижимости также имеет определенную классификацию, и к трем уже перечисленным выше позициям риэлтерами принято здесь добавлять четвертую – «дома пониженной комфортности», или так называемые «хрущевки», отдельные серии панельных домов советского периода, ветхие и аварийные строения.

Московский вторичный рынок характеризуется в настоящее время примерно следующими финансовыми показателями. Цены на квартиры домов пониженной комфортности колеблются от 1,4 до 2,5 тысячи долларов за

1м2. Цены на квартиры «эконом-класса» составляют 2500–3400 долларов за 1м2; на квартиры «бизнес-класса» – от 3,5–9 тысяч долларов за 1м2; на «элитные» квартиры – 6–20 тысяч долларов за 1м2.

Минимальная сумма инвестиций в однокомнатную квартиру дома пониженной комфортности в 2005 году составляла 60–65 тысяч долларов, а для квартир «эконом-класса» в зависимости от метража не менее 90 тысяч долларов.

Цель частных инвестиций на вторичном рынке жилья аналогична таковой на рынке жилья первичного – получение дохода за счет общего роста цен на недвижимость. Объекты для инвестиций на вторичном рынке более разнообразны, как и более разнообразны схемы получения дохода, которые здесь применяются.

Доход путем инвестирования в жилую недвижимость успешно извлекается вложением денежных средств в старые малоэтажные дома, в Москве это преимущественно застройка в пределах Центрального округа. Такие инвестиции осуществляются, как правило, через расселение. Смысл инвестиций состоит в дальнейшем качественном ремонте квартир, применении новых дизайнерских решений, способных повысить класс жилья с целью его последующей продажи по более высокой цене.

Специфически московская инвестиционная стратегия вложения средств в пятиэтажные «хрущевки» предполагает ожидание сноса дома с таким условием, чтобы взамен получить квартиру в современном панельном доме «эконом-класса», которая в настоящее время всегда дороже квартиры в сносимом доме. В

дальнейшем квартиру в новом доме можно перепродать.

Инвестиции в «договор ренты» состоят в том, что квартиру или комнату приобретают за четверть ее рыночной цены с последующим пожизненным содержанием проживаемого пенсионера. Окупаемость таких инвестиций 8–10 лет, поэтому инвестирование такого рода для большей эффективности требует вложений в несколько квартир.

Инвестицией считается приобретение любой другой квартиры с целью получения дохода за счет дальнейшего роста ее цены и (или) последующей сдачи квартиры в аренду. Известен бизнес по вложению денежных средств в элитные квартиры с последующим их ремонтом и перепродажей, и, скорее всего, этот список можно продолжить.

1990-е годы характеризовались высоким ростом цен на жилье и фантастически высокой доходностью инвестиций. Развитие рынка недвижимости в России на протяжении нескольких лет сопровождалось значительным ростом цен и высокой доходностью инвестиций. С 2004 года темпы роста цен замедлились, и в настоящее время рынок жилья сейчас в принципе не позволяет зарабатывать 50% годовых в валюте. Доходность объектов коммерческой недвижимости также, по данным авторитетных консалтинговых и управляющих компаний, в течение последних двух лет уменьшилась. Стоит ли в таком случае инвестировать в недвижимость? Ответ утвердительный, конечно, при условии, что предполагаемые результаты соответствуют поставленным целям. Удвоить сбережения в течение года рынок недвижимости не позволит.

Но недвижимостью остается привлекательным объектом для инвестиций. Темпы роста цен могут снизиться, но снижение стоимости жилья в абсолютном выражении крайне маловероятно.

Потенциальный инвестор обязан учитывать, что недвижимость – инструмент долгосрочных вложений, причем достаточно надежный инструмент. Спектр предложений, тем не менее, включает серьезно отличающиеся по соотношению «риск – доходность» варианты. Заметно влияет на выбор уровень осведомленности инвестора. Выбор сегмента рынка, конкретного объекта и способа вложений зависит от размера средств и сроков инвестирования. Если величина имеющихся средств недостаточна для приобретения квартиры в строящемся доме, можно участвовать в коллективных инвестициях, что, на самом деле, не так уж и плохо – имеется множество возможных организационных вариантов.

Можно начинать инвестиционную деятельность самостоятельно, объединившись с друзьями и полагаясь на собственные опыт и интуицию, можно обратиться за помощью к профессионалам по извлечению прибыли из квадратных метров. Существуют специализированные консалтинговые компании, в сферу деятельности которых входят советы инвесторам. Стоимость их услуги выражается в процентах от суммы инвестиций или же долей прибыли.

Чем более потенциальный инвестор уверен в собственных знаниях при готовности тратить время на оформление юридической стороны вопроса, тем больше можно сэкономить на оплате специалиста. Управляющие компании

обязаны предупреждать клиентов, что результаты инвестирования в прошлом не гарантируют успеха в будущем. Тезис относится к вложениям в недвижимость в целом. Но в этом секторе не приходится выбирать из «пан или пропал». Принятие решения – дело личное и непростое. Однозначных советов вроде «летайте самолетами Аэрофлота» никто давать не станет.

Итак, недвижимость остается привлекательным объектом для инвестиций. Темпы роста цен могут снизиться, стоимость жилья в абсолютном выражении может упасть разве что под влиянием серьезных изменений в экономике.

Ошибка шестая. Неправомерно отождествлять возможности для частного инвестора на рынке ценных бумаг в России и на Западе

Неправомерно отождествлять возможности для частного инвестора на рынке ценных бумаг в России и на Западе. Российские владельцы заводов, дворцов и пароходов могут не уметь считать ничего, кроме денежных купюр. Никакие самые современные образовательные программы не в состоянии устранить изначального недоверия российских граждан к безналичным инструментам осуществления финансовых расчетов и к «бумажным» активам. Время «научного инвестирования» в России не наступило.

90% сделок с недвижимостью в России осуществляется наличными деньгами «по факту», и при обнаружении весьма привлекательных сделок иные формы расчетов, широко распропагандированные Робертом Кийосаки, просто невозможны.

Это не означает, что отечественный частный инвестор не должен уделять внимания возможности размещения временно свободных денежных средств в ценные бумаги, но помимо объективных ограничений биржевого рынка (рассмотренных в других главах), нужно учитывать, что никакие личные качества инвестора и предпринимателя, никакой образовательный потенциал и харизматический дар не заставят россиянина забыть разницу между денежной купюрой и акцией «МММ».

У «нас» пока существует весьма небольшое поле для извлечения прибыли на

биржевых спекуляциях. Можно перечислить существующие тенденции, чтобы оценить реальные возможности отечественного рынка ценных бумаг и различить наши возможности и возможности идеальной рыночной реальности Роберта Кийосаки.

Российский рынок – не классический. Здесь не действуют «законы больших чисел», то есть «много инвесторов – много объектов инвестиций». Народ (инвесторы) вкладывается в десяток бумаг и будет продолжать в них вкладываться и дальше, пока есть деньги, которых в сбережениях достаточно много. Доходы от ожидаемого активного сброса московской недвижимости в большинстве своем пойдут на фондовый рынок, и, собственно, этот процесс уже идет. Поэтому рынок будет расти или иногда падать вне зависимости от объективной стоимости компаний, и фундаментальный анализ – безусловно правильный и умный – на «нашем» рынке бесполезен.

Поэтому, пока российский рынок не превратился в нормальный (классический), подходить к его оценке по критериям объективных пределов роста бессмысленно. Единственно правильная тактика – реакция на имеющиеся реалии без оглядки на чуждые рынку взгляды и теории.

Вообще говоря, существуют две основные возможности заработка на рынке ценных бумаг – покупка акций предприятий и вложение денежных средств в ПИФы (паевые инвестиционные фонды). Обобщенный вывод для частного инвестора – оценить общее состояние рынка на год вперед и, соблюдая осторожность, вкладывать в него часть своих

сбережений. Мы – не трейдеры, нам не надо оттачивать мастерство подсчета риска и ежедневного страхования от неожиданностей. Мы должны лишь понимать, сможем ли мы через год забрать деньги с инвестиционного счета с прибавкой большей, чем процент в банке. Зависит это не от ставки рефинансирования, не от темпов роста промышленности или уровня безработицы, как в развитых странах. В России это зависит прежде всего от прихотей нескольких «олигархов» и скорости падения московского рынка недвижимости, которое пока идет медленно и плавно.

Первичный фондовый рынок – это «поле битвы», на котором сталкиваются крупные компании в борьбе за контроль над тем или иным предприятием. В этом процессе далеко не всегда действует закон – история знает примеры, когда передаче акций в чью-то собственность предшествовала долгая и изнурительная борьба с использованием самых разнообразных методов, часто не вполне законных. Тем не менее в полном соответствии с принципами Роберта Кийосаки мы можем попытаться счастья в увеличении наших капиталов посредством спекуляции фондовыми активами на биржевом и внебиржевом рынках. К слову сказать, последняя традиционно считается одним из наиболее высокодоходных видов бизнеса, чрезвычайно распространенного «у нас» ввиду значительного отставания развития финансово-кредитной банковской системы от такового уровня у «них».

В целом в России имеется современным образом оснащенный фондовый рынок, на котором можно получать инвестиционные доходы, и доходы спорадически весьма

высокие. Главное отличие российского фондового рынка от остальных состоит в его «серости» и «непрозрачности», а значит, в большей доле «нерыночных» операций гигантов отечественной экономики («олигархов»). Увеличение прозрачности фондового рынка – закономерный процесс его интегрирования в мировой рынок, а немногочисленность игроков на рынке в совокупности со знанием полурыночной специфики России – это и есть нахождение «изнутри», это залог успешной инвестиционной активности. Частные операции на фондовом рынке рискованны, но пригодны для первых этапов обеспечения денежного потока. Частные операции на фондовом рынке в принципе возможны при любом уровне капитала, но, как и все другие рынки, фондовый рынок любит крупные состояния.

«Бычьим рынком» трейдеры называют ситуацию, когда акции в большинстве своем более-менее стабильно и устойчиво (без заметных снижений) растут длительное время. Это время радости для «быков», то есть трейдеров, играющих на росте курсов акций. Противоположность «бычьему рынку» составляет «медвежий рынок» – длительное и устойчивое снижение кусов основных акций. При наличии «медвежьей» тенденции особенно уверенно ощущают себя «медведи», или игроки на понижение, продающие акции в долг, а потом выкупающие их по более низким ценам.

Существует распространенный стереотип, что для зарабатывания на «бычьем рынке» много ума не надо. Более того, чем меньше ума (знаний теории), тем лучше. Купил акции и сиди, смотри, как твой капитал растет. Так возникает мнение, характерное для

большинства владельцев управляющих компаний о том, что много платить трейдерам, обучать их, искать более подготовленных смысла нет – любой не самый умный человек может нажать на кнопку «купить», а потом уйти в отпуск на год, после чего вернуться и продать подорожавшие на 60–70% акции. Соответственно, качество управления активами падает: трейдеры перестают страховаться на случай внезапной смены настроений на рынке, легко относятся к потерям, полагая, что вскоре ситуация обратится вспять. Однако наступает непредсказуемая ситуация, когда очевидно жесткое падение рынка, и тогда плохо готовые к нему фонды теряют много денег. Вместе с ними теряют деньги и инвесторы, купившие паи этих ПИФов или передавшие им средства в доверительное управление. Поэтому монотонно и долго растущий рынок – зло: слишком хорошо – тоже плохо.

Альтернативная точка зрения утверждает, что все эти рассуждения от лукавого, а уметь работать надо на любом рынке, призывая жить «здесь и сейчас», не задумываясь о будущем падении. Та часть делового сообщества, которая полагает, что разделяющие первую точку зрения неправы, считает приверженцев стереотипа неудачливыми «медведями», которые никак не могут заработать, потому что рынок растет. В действительности необходимо четко разделять отношение к рынку трейдеров и инвесторов. Для профессиональных трейдеров устойчиво «бычий рынок» – зло, настаивать на таком мнении их вынуждают профессиональные соображений. При наличии «бычьего рынка» трейдеры теряют возможность применять свои реальные умения и навыки, а кроме того,

становится труднее их развивать – растущий рынок не предназначен для проявления интеллектуальных способностей.

Инвестору «бычий рынок» желателен. В этом случае можно просто получать доход на свои инвестиции, не испытывая волнений за завтрашний день. В начале мощной просадки умный инвестор может вовремя выйти в наличные, хотя бы и потеряв идеальный плановый результат, но получив хорошую абсолютную прибыль, как минимум выше банковского депозита.

Рост рынка сопровождается активным притоком средств новых и прежних пайщиков. В такие периоды активно покупаются новые паи, но проходит некоторое время, прежде чем управляющая компания обнаружит возможность купить на эти деньги ценные бумаги. В течение всего этого времени вновь прибывшие деньги не «работают», то есть не приносят дохода. Управляющие фондом могут отклоняться от точного копирования индекса. Ожидая падения рынка, они могут перевести часть средств в менее доходные, но более защищенные инструменты, например в облигации или в денежные средства, в то время как рынок еще длительное время, вопреки ожиданиям, может продолжать расти. Важнейшая задача ПИФа заключается в уменьшении риска потери капитала инвестора, а никакое уменьшение риска не бывает бесплатным. Плата за уменьшение риска – уменьшение потенциальной прибыли.

Итак, максимально возможный доход на акциях теоретически можно получить при наличии возможности узнать заранее, акции какой компании вырастут больше всех

остальных компаний. Угадывать слишком рискованно. Если вложить все средства в акции одной компании; то при падении их цены ПИФ потеряет столько, сколько потеряют ее акции, то есть фонд совсем не уменьшит потери инвестора. Цена акций может не падать, а просто держаться на одном уровне или расти медленнее рынка – для ПИФа это также нежелательный результат.

Если выявить несколько лидирующих по доходности компаний, можно купить акции всех этих компаний, и в этом случае доход уже не будет максимальным – все акции не могут вырасти одинаково. Но если количество компаний невелико, остается весьма заметным влияние отрицательных показателей одной или двух-трех из этих компаний на общий результат.

Из вышесказанного проистекает общее правило: чтобы достичь ощутимого снижения риска потери капитала, необходимо вкладывать его в акции достаточно большого количества различных компаний.

Законодательство устанавливает нормы для ПИФов: капитал должен разместиться в акциях не менее семи компаний, то есть не более 15% капитала ПИФа размещается в одной компании. ПИФ почти никогда не состоит только из акций – часть средств ПИФа инвестируется в облигации для максимальной защиты части капитала, часть держится наличными для погашения паев.

Какой же тогда смысл вкладываться в ПИФы? Почему бы не вкладывать средства напрямую в акции Газпрома, Лукойла? На этот вопрос ответ прост – если эти компании быстро росли в прошлом, это еще не значит,

что они будут расти столь же быстро и в будущем. Цена таких компаний, называемых «голубыми фишками», существенно изменяется в короткие промежутки времени. Эта особенность и позволяет играть на таких акциях, когда их продают и покупают много раз в течение небольших периодов времени, используя и рост и падение цены с выгодой. Это сущность активных инвестиций. Активные инвесторы не используют ПИФы – они торгуют на бирже напрямую. Проблема большинства начинающих инвесторов в том, что реально доступными оказываются лишь ПИФы, и независимо от величины средств (в пределах обычных личных сбережений), в нашей ситуации маловероятно получение личного дохода выше заработной платы, и это с учетом огромных рисков, первый из которых – отсутствие стабильного роста производства в России в целом.

На длительных промежутках времени «голубые фишки», как правило, приносят умеренный доход, хотя наблюдаются и исключения, ожидать повторения которых неразумно. Поэтому в качестве общего правила следует признать, что акции отдельных компаний приносят больший доход, чем ПИФы. Уникальную, хотя, конечно, временную ситуацию на российском рынке, в которой прямые инвестиции в акции как средство инвестирования выглядит обычно более привлекательными, чем инвестирование в фонды, справедливо отнести к «российским особенностям» инвестирования.

В случае выявления такого необычного положения дел действительно выгодно вкладываться в «голубые фишки» напрямую. Когда такие периоды начинаются и когда

заканчиваются – предсказать очень сложно. ПИФы предназначены для того, чтобы инвестор не задумывался над подобными вопросами. Инвестор платит фондам тем, что получает меньший доход от ПИФов, чем от «голубых фишек» во времена необычного поведения последних. Взамен инвестор получает больший доход от ПИФов, когда «голубые фишки» ведут себя так, как им полагается, как они ведут себя во всем мире в развитых экономиках, и в этом случае инвестору также нет необходимости следить за поведением акций «голубых фишек» или рынка в целом.

Нынешние пайщики ПИФов – в основном мужчины (более 70%), а две основные возрастные группы – 35–39 лет и 45–49 лет. Большинство из них – менеджеры среднего звена, руководители отделов, ведущие специалисты с месячным доходом, превышающим 1 тысячу долларов. Это обычно хорошо образованные люди – среди них много кандидатов наук и обладателей двух дипломов. Чем меньше размер семьи, тем выше вероятность инвестирования в ПИФы. Похожие данные сообщают и другие управляющие компании. В «Уралсибе» 70% клиентов – мужчины, 40% – в возрасте 33–45 лет, 25% – старше 45, но моложе пенсионного возраста, 20% – молодые люди 25–33 лет. Остальные – люди начального пенсионного возраста, эти пайщики наиболее консервативны.

ПИФы созданы под многие инвестиционные стратегии. Вкладывая деньги в ПИФы, большинство инвесторов вынуждено делать выбор между фондами трех основных типов: акций, облигаций и смешанными. Даже обладая собственным представлением о «правильном»

инвестировании, влиять на решения управляющего фондом пайщики не могут. Такую возможность предоставляют так называемые «идейные» фонды.

Управляющие ПИФаами, созданными в расчете на конкретную инвестиционную идею, утверждают, что их клиентами, как правило, становятся те, кто уже купил паи «традиционных» ПИФов и теперь готов рискнуть частью своих денег в расчете на большую доходность.

*«Одним из путей к настоящему богатству при помощи ценных бумаг является участие в первоначальном публичном предложении (IPO) акций компаний. Обычно основатели компании и первоначальные инвесторы уже владеют пакетами акций. Для привлечения дополнительного финансирования компания может выступить с IPO. Именно на этом этапе на сцену выходит КЦББ с требованиями регистрации и предоставления детальной информации в целях предотвращения подделок и защиты инвестора от введения его в заблуждение. Это, однако, не означает, что КЦББ исключает возможность того, что данное IPO будет невыгодной сделкой. IPO может быть законным, но при этом неудачной инвестицией или попросту пассивом (если его цена идет вниз)»***

— когда мы читаем у Роберта Кийосаки эти строки о IPO, мы вправе полагать, что

* Р. Т. Кийосаки, Ш. Л. Лечтер. «Руководство богатого папы по инвестированию».

описываемые здесь ситуации наиболее адекватны с законодательной стороны вопросам, возникающим в России при создании «идейных» фондов. Вместе с тем любой российский предприниматель в состоянии сообщить начинающему российскому инвестору, что в России это далеко не самый популярный вариант реального воплощения новых бизнес-идей. Российские предприниматели предпочитают классические «закрытые» схемы.

Частные инвестиционные стратегии могут основываться на самых разнообразных представлениях, и это пока еще та черта, которая привносит самое существенное различие между «нашим» и «цивилизованным» рынком. Полугосударственный характер промышленной собственности не позволяет доверять экономическим расчетам, которые легко сводятся «на нет» привлечением «административного ресурса».

Некоторые инвесторы полагают, что в условиях укрепления вертикали власти высокая доходность принадлежит государственным компаниям, другие придерживаются противоположного мнения. Утверждают, что полугосударственные монстры, которым все и так легко дается, будут дорожать медленнее частных компаний. Одни инвесторы строят стратегии на выборе наиболее «перспективной отрасли», другие пытаются при помощи ПИФов заработать на рынке недвижимости. Вообще воплотить какую-либо идею в рамках ПИФа пока сложно из-за крайне небольшого количества эмитентов, но, несмотря на это, в виде паевых фондов в России уже воплощено более десятка инвестиционных идей.

Итак, несмотря на наличие определенных специфических рисков, в наиболее общей форме итогом этой главы может быть утверждение о приемлемости паевых инвестиционных фондов как средства для частных инвестиций, которое характеризуется высокой надежностью сохранности средств, но отсутствием гарантированности и вообще сколько-нибудь реальной прогнозируемости дохода.

Паи открытого паевого фонда можно продать в любой момент. В соответствии с законодательством управляющая компания обязана выкупить паи по текущей стоимости, поэтому невозможна ситуация, когда клиенту отказывают в выплате денег. Управляющая компания покупает набор ценных бумаг таким образом, чтобы снижение стоимости одних из них возмещалось ростом стоимости других. Действуя в одиночку, физическое лицо должно затратить несколько миллионов рублей для создания пакета фондовых ресурсов гарантированной доходности, в то время как в паевом фонде даже небольшие средства любого инвестора будут распределены по всему портфелю ценных бумаг фонда. Кроме того, паевые фонды, благодаря объему привлеченных средств, несут относительно малые операционные издержки по сравнению с индивидуальными инвесторами. Низкие операционные расходы и отсутствие необходимости уплачивать налог на прибыль благоприятно сказываются на общем инвестиционном результате.

Когда Роберт Кийосаки говорит о страховых фондах, которые являются в его представлении средством для инвестирования капиталовложений, мы должны понимать, что в

нашем представлении наиболее близкой моделью страховых организаций является деятельность паевых инвестиционных фондов, в то время как собственно страховые фонды ввиду реальной государственной монополии пока еще не получили достаточного распространения и, соответственно, не являются (во всяком случае популярными) средствами инвестирования. Однако, несмотря на это, все те виды страхования, которые перечисляет Роберт Кийосаки, должны стать составной частью нашего личного финансового плана, речь о котором пойдет несколько ниже.

*«Многие люди думают, что инвестирование — это волнующий, полный драматизма процесс. Многие люди думают, что инвестирование — это большой риск, удача, угадывание момента и ценные подсказки... Для меня инвестирование — это план, часто скучный, удручающий и почти механический процесс обогащения»**,

— пишет Роберт Кийосаки. Согласны ли мы с подобным взглядом на процесс инвестирования сейчас?

«Я запросил две с половиной тысячи за оформление сделки, которые мне тут же и вручили. Две тысячи из них вместе с двумястами долларами я вернул другу. Друг остался доволен, равно как и покупатель дома, юрист и я сам. Я продал за шестьдесят тысяч дом, который стоил

* Р. Т. Кийосаки, Ш. Л. Лечтер. «Богатый папа, бедный папа».

мне всего двадцать. Эти сорок тысяч долларов оказались в моей колонке активов в виде долгового обязательства покупателя. На то, чтобы их заработать, у меня ушло пять часов»

– много ли наших сограждан-предпринимателей даже после прочтения этого и подобных примеров согласятся признать активом долговое обязательство покупателя? Все действительно состоятельные россияне, скорее всего, будут полагать, что за указанные пять часов в наших условиях автор примера шестьдесят тысяч долларов не заработал, а потерял и, вообще говоря, мог потратить на это времени еще меньше. Возможно, биржевые активы лишь тогда станут подлинными активами, когда ценные бумаги будут приниматься отечественными предприятиями всех форм собственности с не меньшим энтузиазмом, чем наличные деньги, и только тогда расчетная динамика личного финансового благополучия начнет приближаться к пропагандируемому эталону, когда это произойдет. По Кийосаки недвижимость и биржевые активы являются основными и взаимодополняющими активами, обеспечивающими непрерывность возрастания совокупного дохода инвестора, и поэтому совершенно логично то, что какими бы удачными ни были отдельные сделки с недвижимостью «у нас», на менее доходной недвижимости быстрее богатеть могут пока что лишь «они». Хотя является несомненным то, что время заставит россиян совершенствовать оборот ценных бумаг и укреплять авторитет их как расчетных средств и инструментов получения финансовой прибыли.

Вероятность заработка на российском фондовом рынке все же имеется. Уровень доходности, который продемонстрировали паевые инвестиционные фонды, показал россиянам, что и непрофессиональные инвесторы имеют шанс стать рантье. Каждый россиянин при желании может воспользоваться возможностью стать совладельцем крупнейших российских компаний и банков. Уже в прошлом году стали доступны в открытой продаже акции нефтяной компании «Роснефть», затем происходили подписки на акции Сбербанка и одного из крупнейших российских акционерных банков – ВТБ.

Распространено заблуждение, которое состоит в необоснованной уверенности наших сограждан в том, что инвестировать возможно только в Москве. В действительности акции самых перспективных компаний страны можно приобрести на крупнейшей российской бирже (Московской межбанковской валютной бирже, ММВБ) в любой инвестиционной палате областного центра. Для торговли акциями необходимо лишь открыть счет – подписать договор на брокерское обслуживание.

Открытие счета производится бесплатно по предъявлении паспорта. На этот специальный брокерский счет необходимо перевести свои денежные средства, и после поступления денег можно начать отдавать брокеру приказы покупать или продавать акции.

Наконец, широко распространенное ошибочное мнение гласит, что для успешного инвестирования необходимо быть экономистом. В самом деле, специальные экономические знания в самостоятельной финансовой жизни не

повредят. Однако так же совершенно верно и то, что успешными инвесторами могут быть представители всех профессий. Принять решение о покупке акций помогают аналитические материалы инвестиционных компаний, анализ политической ситуации, собственные представления о перспективах развития отраслей и предприятий.

Российский фондовый рынок вот уже несколько лет демонстрирует высокие показатели роста – за последние пять лет рост составил почти 530%.

Итак, если вы сумели заработать сумму, достаточную для приобретения хотя бы нескольких акций, у вас уже появляется возможность если не стать сразу же «настоящим» инвестором, то хотя бы вполне реально наращивать свою колонку денежных активов за счет самых настоящих инвестиционных статей дохода. И это в России!

Инвестирование всегда сопряжено с риском. Строго говоря, выяснить возможность «инвестирования по Кийосаки» в России – это выяснить и оценить имеющиеся здесь риски, сравнив их с теми, которые явно (или по умолчанию) подразумеваются Робертом Кийосаки. Риски инвестирования существуют всеобщие, свойственные инвестированию в любой стране, и локальные, связанные даже не только с конкретным государством, но и вообще с конкретным инвестиционным объектом. Мы будем различать макроэкономические риски (общие для всей российской экономики и всех ее субъектов) и специфические (например, риски паевых фондов).

Экономика России уже серьезно зависит от конъюнктуры мировых рынков. Инвестиционные риски, вообще говоря, весьма разнообразны – риск изменения политической ситуации, риск неблагоприятных (с точки зрения условий ведения бизнеса) изменений в российском законодательстве, макро- и микроэкономические риски (девальвация национальной валюты, кризис рынка государственных долговых обязательств, банковский кризис, валютный кризис).

Россия относится к развивающимся странам, а финансовые проблемы или ухудшение представлений о рисках, связанных с инвестициями в развивающиеся страны, могут привести к уменьшению притока иностранных инвестиций в Россию. Такие явления, как падение курса рубля или цен на нефть оказывают неблагоприятное воздействие на доходность инвестиций, а стоимость инвестиционных вложений может уменьшиться.

Правовая система в Российской Федерации пока развита недостаточно, и, к несчастью для инвестора, постоянно совершенствуется. Правовые нормы у нас часто не соответствуют или противоречат друг другу. Поэтому могут возникать ситуации противоречивого или произвольного применения законов и правил, регулирующих инвестиции. Иностранные юридические компании также отмечают недостаточный опыт отдельных судей и судов в толковании российского законодательства.

Инвестирование средств в государственные или корпоративные ценные бумаги сопряжено с повышенным риском дефолта эмитента.

Налоговая система Российской Федерации также находится в процессе развития, налоговое законодательство запутанно, подвержено различным толкованиям и постоянным изменениям. Нельзя исключать вероятности того, что в дальнейшем будут устанавливаться произвольные и обременительные налоги и штрафы, что может негативно отразиться на деятельности эмитентов. В некоторых случаях российские налоговые органы применяли отдельные положения и нормы таким образом, как будто они имели обратную силу, хотя такие действия являются неконституционными. Инвесторы всегда должны учитывать риски, связанные с налогообложением, принимая инвестиционное решение.

Мы уже отмечали, что ликвидность объекта – первостепенный вопрос, который должен интересовать инвестора. Понятие ликвидности применимо не только к объектам недвижимости, но и вообще к любому товару, к любому нашему потенциальному «активу» или «пассиву».

Ликвидность – это сроки и простота реализации активов, сроки перевода вложений в денежную форму с учетом денежных потерь, которые произойдут при реализации активов. Наиболее высокой ликвидностью характеризуются наличные деньги в стеклянной банке, их можно извлечь и немедленно ими воспользоваться. Высокая ликвидность также у основных иностранных валют в наличной форме (доллара, евро) при наличии пунктов обмена, а также у средств на пластиковой карте надежного банка при наличии банкоматов.

Высокая ликвидность у банковских депозитов. Пока в России не принят закон о безотзывных вкладах, можно в любое время снять деньги с любого (в том числе срочного) депозита с потерей только процентов (без потери основной суммы). Высокая ликвидность – у акций основных российских эмитентов («голубых фишек») – РАО ЕЭС, «Газпрома», Сбербанк, «Лукойла», «Ростелекома», «Норильского никеля». Для их реализации необходимо всего несколько секунд, а деньги можно снять с банковского счета через один-два дня.

Ниже ликвидность у акций «второго и третьего эшелона» – может оказаться, что вы либо вообще не сможете быстро продать такие акции, либо сможете продать их только с существенными потерями. Средней ликвидностью обладают паи инвестиционных фондов – для их продажи и вывода денежных средств можно затратить несколько дней.

Низкая ликвидность у паев интервальных и закрытых ПИФов, не торгуемых на бирже. Низкая ликвидность у недвижимости. Для ее реализации по приемлемой цене может потребоваться от нескольких недель до нескольких лет. Наконец, очень низкая ликвидность у бизнеса. Продать готовый бизнес (даже хороший) чаще всего окажется даже сложнее, чем продать недвижимость.

Ликвидность у накопительного страхования жизни и подобных им инструментов, медицинских и пенсионных фондов, очень низкая. Сроки вложений в НСЖ составляют, как правило, не менее 5–15 лет, извлечь средства до истечения этого

установленного в договоре периода невозможно или возможно только с большими потерями.

Как мы уже отмечали, 5–15 лет для «нашего» инвестора – слишком много. Мы живем в очень нестабильное время. Мировые финансовые эксперты всерьез обсуждают возможность настолько глобальных изменений в ближайшие два десятилетия, что нынешние финансовые институты, надежность которых сейчас оценивается по высшей планке, потерпят неминуемый крах. В этих условиях решающее значение будет иметь возможность быстро использовать деньги для принятия оперативных решений.

Применительно к глобальным изменениям «быстро» – это не обязательно минуты или дни. «Быстро» – это, возможно, недели или месяцы, но все же не десятилетия. Поэтому накопительное страхование жизни не является хорошим инструментом формирования денежного потока и вообще хорошим активом, ибо нельзя оперативно вытащить деньги, отданные в управление страховым компаниям, в случае, если в результате глобальных изменений в финансовом мире страховым институтам начнет угрожать опасность, хотя они обещали высокий размер выплат в наш карман.

Все выше сказанное касается лишь долгосрочного страхования и не затрагивает страхования «классического». Наши замечания заслуживают внимания лишь профессионалов в управлении личными финансами, уверенных в своей способности оперативно и грамотно реагировать на возможные изменения в экономике. Поэтому для тех, кто не уверен в своей способности принимать грамотные финансовые решения, возможно, идея отнести

деньги в НСЖ является не самой плохой. Если глобальные негативные изменения произойдут – дилетанты потеряют в любом случае. Если же нет, НСЖ позволит обывателям сохранить деньги. Мы здесь вовсе не утверждаем, что глобальные изменения обязательно произойдут, мы всего лишь говорим о том, что они вероятны, и не только потому, что на развитии такого сценария событий настаивает Роберт Кийосаки:

«Сегодня мы наблюдаем один из величайших «бычьих» рынков в истории планеты. Наступит ли час, когда обрушится и он? Если история чему-то учит, то нас ожидает одно из величайших крушений, которые когда-либо видел мир. Сегодня люди инвестируют в компании, не имеющие прибылей. Это означает, что мания налицо».*

* Р. Т. Кийосаки, Ш. Л. Лечтер. «Руководство богатого папы по инвестированию».

Ошибка седьмая. Покидающий «крысиные бега» в России читает «Правду», а не «Wall Street Journal»

Информационная монополия в потенциально доходных сегментах рынка в идеальных «западных» условиях либо отсутствует, либо значительно ниже, либо не учтена автором, предлагающим разбогатеть любому служащему при помощи инвестирования. Между тем, богатые богатеют, а бедные беднеют благодаря предоставленной богатым возможности дозировать или исказить коммерческую информацию. Помимо этого, в повседневной реальности Роберта Кийосаки «незаметно» присутствуют институты гражданского общества, заинтересованные в партнерстве с бизнесом и инвестором, которые отсутствуют в нашем обществе.

Успех в создании любого актива обеспечивается не в последнюю очередь наличием соответствующего уровня информационной открытости, непосредственно касающейся доступа к сведениям, важным для конкретного проекта, и в обществе в целом. Информационная открытость включает в себя доступ к нормативной базе, наличие в регионе консультационных центров для малых предприятий, наличие конкурентного доступа к государственному заказу, доступа к информации о конкурсных торгах, доступа к информации о тендерах и госзаказе, соблюдение равенства участников торгов и тендеров.

«Сегодня главное богатство – в информации. И самый богатый человек – это тот, кто владеет самой современной информацией. Проблема в том, что информация передается по всему миру со скоростью света. Это новое богатство нельзя спрятать за заборами, как землю или заводы».*

В целом оценка финансового состояния зависит не только и не столько от объективных показателей, в определенной мере на нее влияют субъективные оценки положения малых предприятий на рынке. Оценка условий предпринимательства может существенно влиять на оценку собственного положения. Это значит, что если даже в данный момент предприятие не испытывает финансовых затруднений, но находится в неблагоприятных рыночных условиях, то это фактор субъективного занижения собственного положения воспринимается как недостаточно хорошее для преодоления возможных рисков. Та же самая логика характерна и для оценки роли властей различных уровней в поддержке предпринимательства. Ощущая поддержку государства (пусть даже чисто символическую), предприниматель начинает чувствовать себя более уверенно. Поэтому далеки от истины те, кто призывает государство отказаться от декларативных позиций по поддержке предпринимательства. Даже в том случае, если государство не может содействовать развитию предпринимательства

* Р. Т. Кийосаки, Ш. Л. Лечтер. «Богатый папа, бедный папа».

делом и реализовывать институциональную реформу, остается очень важным поддержание уверенности предпринимателей в том, что позиции государства в их отношении остаются неизменными, что государство готово поддерживать предпринимателей хотя бы морально, признавая их важный вклад в развитие экономики и социальной сферы.

Государство должно признать, что оно пока не способно оказать достойную поддержку предпринимателю, но считает это одним из своих приоритетов. Предприниматель в свою очередь не должен отказываться от долгосрочных стратегий, направленных на развитие производства, от увеличения числа занятых, от участия в создании благоприятной социально-экономической среды на локальном уровне.

Данный процесс сложен, противоречив и далек от своего завершения. В последнее время все чаще слышны мнения экспертов о том, что реформы не привели к укреплению демократии в России, что в последние годы в стране набирает силу процесс централизации власти, что демократические институты ослаблены. Все это факторы сокращения возможностей гражданского участия в политике и социально-экономической сфере.

Функционирование гражданского общества требует от государства обеспечения гражданам институциональных и правовых условий, которые позволили бы им объединяться и, взаимодействуя с государством через систему демократических институтов, добиваться проведения в жизнь своих целей. Но в России гражданское общество – объект попечения и контроля, а не партнер государства.

Российское общество разобщено, граждане без сопротивления отступают перед государством, которое неуклонно наращивает свое присутствие и в других областях общественной жизни.

Государство стремится создать лояльный «неправительственный сектор» гражданских организаций, и эта деятельность выглядит успешной – обладая финансовыми, административными и организационными ресурсами, государство может создавать новые объединения и кооптировать уже имеющиеся, выступая для многих работодателем.

Государство на сегодняшний день вытеснило на обочину российской жизни не только политическую оппозицию, но и тех людей и организации, которые могли бы претендовать на авторитет в обществе, предлагая собственные политические решения и альтернативные пути развития страны. В связи с прогрессированием этих явлений предпринимателям крайне важно поддерживать и развивать все институты гражданского общества, как уже имеющиеся, так и нарождающиеся.

Предпринимательство само по себе является одним из важнейших институтов гражданского общества. Это специфичный институт, значение которого в формировании гражданского общества трудно переоценить. Предпринимательство занимает свое особое место в экономических отношениях, внедряя в них прежде всего нестандартные и инновационные подходы и решения. Предпринимательство наряду с этим играет роль в преобразовании социально-стратификационной структуры общества,

способствует формированию и укреплению среднего класса. Существуют особые связи и направления взаимодействия предпринимательства и властных структур. Несомненно воздействие предпринимательской деятельности на формирование позитивных черт и ценностных ориентации личности, особенно молодого поколения. Иначе говоря, имеется специфическая социокультурная составляющая нового общества – можно говорить и о предпринимательской культуре и предпринимательской идеологии.

Предпринимательство выполняет не только экономические функции, оно теснейшим образом связано со всеми сферами жизнедеятельности общества. Знание состояния предпринимательства, выявление его связи с другими общественными структурами позволяют более четко и ясно видеть проблемы становления гражданского общества в России.

Этот процесс противоречив и непоследователен, большинство российских граждан разочарованы происходящими демократическими преобразованиями. Поддержка всех элементов и институтов гражданского общества, способствующих его укреплению, в таких условиях особенно важна, и предпринимательство, будучи в наибольшей степени заинтересованным в развитии гражданского общества, само способно оказывать поддержку этому процессу.

Миллионы российских граждан занимаются предпринимательской деятельностью, которая дает ощутимый экономический и социальный эффект. Однако, если рассматривать потенциальные возможности нашего общества, то доля предпринимательского сектора в

укреплении рыночной экономики пока явно недостаточна.

Редуцирование роли и значения предпринимательства лишь к экономическим показателям недостаточно для понимания его общественной значимости. Предпринимательство присутствует во всех сферах общественной жизни и выполняет определенные позитивные функции.

Предпринимательство выступает специфическим элементом экономической основы гражданского общества, ибо своей деятельностью оно, с одной стороны, развивает и укрепляет рыночные отношения в стране, а с другой – вносит определенный экономический вклад в общественное развитие. Предпринимательство выступает одним из инструментов реализации социальной политики на федеральном и муниципальном уровнях.

Предпринимательство формирует социальную структуру – предприниматели составляют основу среднего класса, формирующегося в настоящее время в России. Рост среднего класса напрямую зависит от эффективности предпринимательской деятельности.

Предпринимательство связано с властью и властными отношениями на всех уровнях общественной жизни, в частности на муниципальном уровне, уровне местного самоуправления. Предпринимательство непосредственно втянуто в орбиту местных властных отношений. Предприниматели обладают собственным ценностным ориентиром, собственным пониманием происходящих в обществе событий.

Иначе говоря, предпринимательство является своеобразной социокультурной составляющей нарождающегося гражданского общества.

Многообразие социальных, политических, этнокультурных, природных и прочих условий, имеющих в современной России, накладывает свой отпечаток на развитие предпринимательства в том или ином регионе страны – имеются в этом отношении развитые регионы, имеются и такие, в которых предпринимательство еще только встает на ноги. Поэтому место и роль предпринимательства в региональной экономике, в структуре регионального сообщества, в его политической и культурной жизни различаются. Выявление региональной специфики развития предпринимательства расширяет и углубляет представление о движении общества в целом.

На пути развития предпринимательства в современной России стоит множество препон: нечеткая правовая основа деятельности, чиновничий беспредел, незащищенность от посягательств преступных элементов, слабая самоорганизованность. Ощутимое значение приобретает уровень самоорганизации предпринимательского сообщества и предпринимательской культуры в целом. От государственной политики же в конечном счете зависит судьба не только предпринимательства как института гражданского общества, но и будущее общества в целом. Поэтому необходима логичная, последовательная и твердая линия государственных органов по отношению к предпринимательству.

Идея гражданского общества была воспринята в нашей стране на рубеже 1990-х

годов прошлого столетия, когда в России начался процесс перехода от одного типа общества к другому типу, основу которого должны составлять свободная личность, эффективная собственность, демократические и правовые институты власти, обеспечивающие защиту прав человека.

Однако за прошедшие годы в процессе становления гражданского общества наметились явные сбои. Многие структуры и элементы гражданского общества существуют лишь формально и не наполнены реальным содержанием; влияние общества на власть еще не заметно.

Многие социологические центры страны, например, «Левада-Центр», «ИСПИ РАН» и другие в течение нескольких лет изучают отношение граждан к тем переменам, которые происходят в нашем обществе. Эти исследования показывают, что граждане нашей страны с сомнением относятся к той политике, которая проводится в обществе. Об отношении населения к результатам провозглашенных и проводимых реформ можно, в первую очередь, судить, как считают некоторые социологи, по индикатору характера социальной тревожности населения. Главной причиной этой тревожности из года в год остается дороговизна жизни. Подобная «устойчивость» показателя свидетельствует, в первую очередь, о неэффективности социально-экономической политики, проводимой Правительством РФ. Граждан нашей страны тревожат и такие проблемы, как уровень материального благосостояния, безопасность жизни, произвол чиновников, экологическая ситуация, наркомания, терроризм, падение нравов,

культуры. Весьма скептическое отношение населения и к политической системе общества, и к политическим партиям.

Государство не сумело представить обществу реалистический и убедительный образ будущего. Сегодня осуществлять эффективное управление государством невозможно без опоры на науку с ее современными тонкими и точными методами социальных измерений. В нашем обществе замедлился, если не сказать прекратился, процесс становления и укрепления среднего класса — главной опоры гражданского общества. Для современного общества характерна весьма низкая эффективность законодательства в целом на всех его уровнях.

Многие институты, которые должны быть в гражданском обществе, в современной России приобретают искаженный характер, например: в самое последнее время идет укрепление вертикали власти, и многие демократические процедуры (выборность губернаторов, других должностных лиц) фактически сводятся на нет. Общество теряет возможность контролировать деятельность государственных чиновников. Всесилие чиновников разного уровня (федерального, регионального, муниципального) не способствует повышению эффективности государственного управления — достаточно вспомнить целый ряд государственных решений, которые приводили к социальной напряженности. В большинстве случаев причины недовольства населения кроются в экономических условиях существования.

Современное предпринимательство в России находится как бы на распутье: предпринимательство — объективный фактор

развития рынка и вместе с тем такой структурный элемент общества, который воспринимается негативно. В лице предпринимателя видят прежде всего мошенников, которые хотят обогатиться за счет основного населения общества. Поэтому в обществе нет адекватного понимания позитивных социальных функций предпринимательства, его миссии и социальной роли в становлении правового государства и гражданского общества. Все представления о предпринимательстве основываются на советской характеристике предпринимательской деятельности как спекулятивной, рассчитанной лишь на получение собственной выгоды.

Именно поэтому процесс становления подлинно рыночных отношений в современном российском обществе тормозится инерцией и косностью мышления большинства граждан.

Реальностью стало сосуществование множества предпринимательских структур, каждая из которых характеризуется своими чертами. Предпринимательство может осуществляться как в государственном, так и в частном секторе экономики. В соответствии с этим различают государственное и частное предпринимательство. Основные принципы предпринимательства обоих типов во многом совпадают – и в том, и в другом случае предполагаются инициативность, ответственность, инновационный подход, стремление к максимизации прибыли.

Государственное предпринимательство – форма осуществления экономической активности от имени предприятий, учреждений. Оно реализуется государственными органами управления или органами местного

самоуправления, причем собственность такого рода предприятий — обособленная часть государственного или муниципального имущества, бюджетных средств и других источников.

Частное предпринимательство — форма осуществления экономической активности от имени предприятия или предпринимателя. Государственное предпринимательство менее эффективно нежели частное предпринимательство, и основная причина этого заключается в том, что предпринимательские функции всегда осуществляют конкретные люди: в частном предпринимательстве эти функции исполняют талантливые, быстро реагирующие на любые изменения люди, которые занимаются тем, что привлекательно для них. В государственном же секторе за осуществление предпринимательства отвечают люди назначаемые, формально исполняющие свои обязанности.

Однако оба вида предпринимательства равно нуждаются в качественном и своевременном информационном обеспечении. Информационное обеспечение предпринимательства — важнейший элемент развития отечественного малого бизнеса. В этом процессе задействован целый ряд структур, каждая из которых должна выполнять свои, свойственные только ей функции, в тесной координации с остальными.

В малых городах библиотеки до сих пор остаются единственными общедоступными информационными центрами, способными обеспечить доступ к необходимой информации, полноту и точность информационного поиска. В мае-июне 2003 года центральные библиотеки

Брянской области провели опрос предпринимателей районных центров, который позволил подвести итоги трех лет работы библиотек по информационному обеспечению малого бизнеса региона и наметить его перспективы. В опросе участвовали предприниматели из 19 малых городов, отличающихся от крупных естественными замедленными темпами развития и более острыми проблемами в организации предпринимательской деятельности.

Библиотеки попытались рассмотреть проблему информационного обеспечения предпринимательской деятельности. В опросе приняли участие 200 человек, что, учитывая деловую загруженность представителей малого бизнеса, показывает интерес предпринимателей к обсуждаемой проблеме. В возрастной структуре предпринимателей преобладает самая трудоспособная группа: от 31 до 50 лет – 71%. Большею частью руководят малыми предприятиями мужчины – 58% опрошенных.

Руководители малых предприятий преимущественно имеют среднее специальное образование, 38% – высшее. Среди имеющих общее среднее образование (10%) – разные возрастные группы, основное занятие которых – торгово-закупочная деятельность; никто из них не заявил о заочном обучении. До начала предпринимательской деятельности многие руководители малых предприятий работали в промышленности – 35,5%, в сфере обслуживания – 23,5%, в торговле – 16,4%. Руководителями разных уровней были 6% респондентов, 5% из возрастной группы «до 30 лет» нигде ранее не работали.

71% участников опроса имеют многолетний деловой опыт, связанный с предпринимательством пять и более лет. Как правило, это зрелые предприниматели в возрасте от 30 до 50 лет. Деятельность значительной части респондентов связана с торговлей (56%) и сферой услуг (29%). Около 9% респондентов совмещают торговую деятельность с предоставлением услуг населению. Только 22% связаны с производством. Кроме того, двое респондентов занимаются фермерством, двое – нотариальной деятельностью, двое – фармацевтикой.

Второй блок вопросов позволил выяснить основные источники получения информации предпринимателями.

Как показали результаты опроса, для более эффективного ведения дел предприятиям малого бизнеса необходима информационная поддержка – об этом заявили 73% руководителей предприятий. По мнению 54% опрошенных, информационную поддержку малому предпринимательству в первую очередь должны оказывать налоговые службы; 40% респондентов отдадут предпочтение местным органам власти; 28% считают, что информационную поддержку могут оказывать и библиотеки.

На деле 73% предпринимателей получают информацию для ведения дел в налоговых службах, по 23% – в администрации и в библиотеке, еще 31% – в СМИ. При этом около 50% респондентов получают информацию в нескольких местах. Три респондента написали, что нигде не могут получить нужную информацию.

Немногим более половины предпринимателей пользуются ресурсами своей

районной (городской) библиотеки. Из них постоянных читателей только 13%, остальные пользуются библиотекой от случая к случаю.

Опрос выявил, что самым активно потребляемым источником информации для 57% предпринимателей малых городов остаются газеты. В связи с этим библиотеки области провели анализ публикаций по проблемам предпринимательской деятельности в региональных периодических изданиях. Результаты показали, что проблема представления предпринимательского опыта и деловых интересов в региональной прессе и на местных радиоканалах остается крайне актуальной. Пока региональные СМИ оказывают недостаточную поддержку местным товаропроизводителям, предпринимательским структурам, популяризации областной целевой программы поддержки предпринимателей. Регулярная и всесторонняя информация о состоянии дел в предпринимательских структурах будет способствовать развитию бизнеса, поможет сформировать позитивный образ человека дела, повысить престиж малого предпринимательства, осветить деятельность региональной законодательной и исполнительной власти в поддержку малого предпринимательства области.

В районных центрах только 23% предпринимателей используют Интернет для получения необходимой информации, из них 62% пользуются Интернетом дома и на работе, 19% – в библиотеке, 19% – в узлах связи. Только 18% респондентов назвали Интернет основным источником информации. Однако, по мнению 40% опрошенных, будущее принадлежит новейшим технологиям. Еще 40% считают, что в равной

мере будут развиваться новые технологии и традиционные формы.

В целом представители малого бизнеса недостаточно продвинуты в информационно-технологическом плане, видимо, недооценивают и поэтому неактивно используют новые информационные технологии.

В рейтинге основных видов информации, необходимых предпринимателям, безусловное лидерство принадлежит информации о налогообложении, следующей отмечена потребность в официальной информации, документах органов власти. На третьем месте – нормативно-правовая информация. Затем руководителей малых предприятий примерно в равной мере интересует ценовая и коммерческая информация, информация о кредитах и инвестициях. В этом же ряду стоит информация о проведении проверок. Это ли круг интересов адресанта инвестиционных теорий Роберта Кийосаки, доступ к Интернету у которого, скорее всего, во встроенном в мозг компьютере? Провинциальному российскому бизнесу остается инвестировать из библиотеки.

Таким образом, информационное поле, в котором так нуждаются предприниматели, в России еще не создано. Информационное обеспечение предпринимательства в малых городах только начинает совершать переход от примитивного и явно недостаточного для малого бизнеса информационного обслуживания к современному уровню – части глобального информационного сообщества.

Ошибка восьмая. Частному инвестору в России могут отключить газ

Пережитки «социальной политики в экономике» в России остаются сильно выраженными, они усложняют расчеты инвестиционной доходности проектов, удлиняют сроки достижения финансовой независимости в личных финансовых планах, трудно поддаются обнаружению и количественной оценке и в различных российских регионах сохранились в очень разной степени. Выпуск универсальных экономических советов даже в границах России, строго говоря, невозможен. К перечисленному Кийосаки набору требуемых инвестору знаний из разных отраслей российский инвестор должен добавить знание законодательства и внеправовых деловых норм конкретных регионов, в которых размещаются его «активы».

Предприниматель Роберт Кийосаки создает свои активы в универсальном и однородном экономическом поле, охватывающем даже не отдельные государства, пусть даже самые крупные, а практически весь экономически развитый мир. Российский частный инвестор вынужден сталкиваться с разнообразными местными правилами ведения бизнеса регионов, соответствующим по социальному и экономическому развитию иногда совершенно разным «экономическим формациям». Понятно, что величина и сама возможность создания того или иного актива в Москве и, скажем, в Калмыкии, будут совершенно разными, а межрегиональные экономические проекты могут оказаться несбыточными, и никакая

теоретическая экономика не в состоянии преодолеть возникающие затруднения.

В России регулярно проводятся исследования по оценке предпринимателями отдельных регионов в части соответствия необходимым институциональным факторам предпринимательского климата. Малый бизнес отвечает на вопрос о том, насколько дружелюбна по отношению к деловому сообществу та среда его существования, отдельные элементы которой в принципе создаются и изменяются намерениями и действиями властей, актами законотворчества, в целом человеческой волей и умом.

За конкретные аспекты предпринимательского климата в полной мере отвечают отнюдь не только региональные и местные администрации, которым чаще всего предъявляют свои претензии субъекты малого предпринимательства, но также региональные законодательные собрания и законодательные органы самоуправления, предпринимательские организации и сам малый бизнес.

Второй фактор — специфическое восприятие предпринимателями роли властей разных уровней в формировании бизнес-климата, начиная от законотворчества и вплоть до правоприменения на местах. Чем выше уровень социально-экономического развития в регионе, чем больше доля малого бизнеса в экономике и плотнее конкуренция на местном рынке, тем труднее вести собственный малый бизнес, и у владельцев-менеджеров больше претензий к властям. Запретительно-барьерный характер действий государственных структур вызывает у предпринимателей ощущение, что они действуют не благодаря, а

вопреки властям, и поэтому основная доля ответственности за появление проблем и ухудшений условий ведения бизнеса возлагается субъектами бизнеса на те органы и службы, которые во всех смыслах находятся к ним ближе всего. Критически оценивая деятельность «власти» как таковой, предприниматели адресуют региональным властям претензии, которые на самом деле находятся в компетенции федеральных органов. Поэтому как положительные, так и негативные оценки ситуации в регионах, которые дают предприниматели, являются одновременно «смещенной оценкой» политики федерального центра.

«Антирейтинг» регионов составляется прежде всего исходя из уровня судебно-правовой защиты. Отвечая на вопрос о наиболее актуальных рисках, предприниматели акцентируют внимание не столько на криминальных угрозах, сколько на рисках экономической среды – для малых предприятий, а это наиболее вероятные и наиболее распространенные «активы», этот фактор является наиболее существенным риском.

Вторая регионально дифференцированная проблема – обеспеченность доступа к производственным площадям, под которыми понимаются и офисные помещения. Во многих регионах такие площади либо крайне дефицитны, что соответственно сказывается на условиях аренды, либо же их приобретение сопряжено с необходимостью преодолевать разного рода административные барьеры.

В настоящее время малый предприниматель (частный инвестор) в большей степени озабочен экономической конъюнктурой,

проблемами конкуренции и спроса, а не поисками подходов к тому или иному чиновнику или отношениями с местной преступной группировкой.

Ситуация с конкуренцией в основном неблагоприятна. Большую часть ответственности несут администрации, создающие на местах незаконные преференции «своим» бизнесам. Не случайно ситуацию с преференциями «для своих» со стороны властей предприниматели считают намного более худшей, чем ситуацию с недобросовестной конкуренцией со стороны крупного бизнеса.

Получить производственные площади российскому предпринимателю сложно, и так полагают почти 70% участников регулярно проводимых социологических опросов.

Приобретение недвижимости в собственность ограничено чрезвычайно высокими ценами — 55% респондентов-предпринимателей считают, что рынок недвижимости в стране имеется, но цены очень высоки и для малого бизнеса недоступны. Далее, 13% предпринимателей полагают, что рынок есть, но основная проблема в отсутствии долгосрочных кредитов. Наконец, еще 15% предпринимателей утверждают, что рынка деловой недвижимости как такового нет, и площади можно приобрести только через чиновников.

Недвижимость является зоной пересечения сразу нескольких аспектов предпринимательской деятельности, причем каждый из них подвержен воздействию внешних факторов. Первый из них — дефицит государственной политики в отношении капитализации малого бизнеса вообще, и на рынке деловой

недвижимости в частности (когда речь идет о государственной и муниципальной собственности).

Наиболее существенные проблемы с точки зрения вмешательства региональных администраций представляют собой строительство и монтажные работы – около половины представителей отрасли заявили о том, что региональные власти, имея на данном рынке собственные коммерческие интересы, так или иначе препятствуют работе независимых компаний.

«Расчистка» региональных рынков от коммерческой активности чиновников является важной задачей, решение которой не только даст импульс развитию предпринимательства, но и повысит эффективность госаппарата. Эти процессы увязываются с ожиданиями по повышению роли антимонопольных органов.

Вторая проблема, зачастую связанная с первой – взяточничество представителей власти. Избыточное администрирование нередко порождает непреодолимые законным путем для предпринимателя барьеры, которые он все же преодолевает с помощью незаконных выплат. Взяточничество широко распространено в российских регионах. Предприниматели, разрешая разного рода конфликтные ситуации, традиционно склонны обращаться к посредникам из органов власти, которые, естественно, оказывают свои услуги не бесплатно.

Незаконные выплаты провоцируют не только проверки и нарушения во время проверок (кстати, только четверть респондентов заявили, что проверяющие нарушают установленную процедуру всегда или часто), но и иные противоправные действия со

стороны чиновников. Малый бизнес сталкивается с такими действиями чаще, чем с разного рода угрозами со стороны криминальных группировок.

Очевидно, что в малом предпринимательстве государственного регулирования слишком много и обходится оно малому бизнесу недешево. Результаты этого те же, что и в случае с неработающей судебной системой: уход в тень и потеря экономической эффективности из-за непроизводительных расходов, которых в иных обстоятельствах можно было бы избежать. Существенно также, что малый бизнес намного более чувствителен к размеру транзакционных издержек по сравнению со средним и крупным бизнесом, который имеет и специально выделяет соответствующие ресурсы на «работу с государством». Малый бизнес позволить себе такую роскошь не может. Это означает и следующее: социальный и экономический эффект от практических шагов по снижению транзакционных издержек малого бизнеса будет заметным.

Еще одна проблема связана с деструктивной деятельностью отдельных представителей региональных администраций и правоохранительных органов. Предприниматели утверждают, что представители государства совершают противоправные действия в отношении бизнеса чаще, чем криминальные группировки. Поскольку пока не найдено никаких практически реализуемых способов ограничить коррупцию и злоупотребления служебным положением, необходимо свести к минимуму саму возможность контактов между

представителями государства и малым бизнесом.

Интегральная оценка предпринимателями условий в Москве хуже, чем на периферии. Московский рынок настолько развит, что взаимодействие факторов и комплексность причин появления проблем не позволяет малым игрокам использовать стратегии поведения, которые на периферии, вероятно, привели бы к успеху. Условия входа на московский рынок столь жестки, а поддержание конкурентоспособности столь затратно, что начинающие или профессионально слабые предприниматели оценивают условия для себя пессимистично, причем самооценка остается, как правило, завышенной по сравнению с оценкой факторов воздействия со стороны других.

Не во всех регионах одни и те же факторы условий предпринимательства работают одинаково. Во многих регионах развитие происходит скорее вопреки, чем благодаря сложившемуся предпринимательскому климату (точнее, ее субъективной оценке) – это эффекты инерции. Но предприниматель не может вечно работать в неблагоприятной среде, и рано или поздно этот инерционный рост даст трещину, и изменить ситуацию тогда будет значительно сложнее или невозможно. Сейчас не так много регионов, в которых очень многие тенденции сложились однонаправленно в негативную сторону, но и здесь имеется значительный потенциал развития малого бизнеса, реализация которого напрямую зависит от наличия определенной политики в отношении малого предпринимательства и качества этой политики. Достаточно улучшить ситуацию в одном или нескольких аспектах (по

нашим данным, нет регионов, в которых все показатели на низком уровне), и этот стимул неизбежно будет положительно влиять на другие составляющие.

Честной и равной конкуренции и доступу малого бизнеса на рынки могут препятствовать как властные структуры, так и крупные компании. Свободный доступ малому бизнесу в ряд отраслей экономики затрудняют главным образом компании-монополисты – так считают 24,5% опрошенных по России; администрация региона (19,9%), а также администрация города, населенного пункта (20,7%).

К практике взяток имеет прямое отношение вопрос о т.н. «откатах» представителям государства за получение заказа. Треть предпринимателей полагает, что такая практика широко распространена, соответственно примерно по 20% – мало распространена или практически отсутствует. Лишь меньшинство считает практику откатов широко распространенной, в целом же предприниматели не склонны считать это явление повсеместным.

В региональном разрезе, однако, имеются регионы, в которых большинство респондентов полагают практику откатов широко распространенной. Это Адыгея (58%), Татарстан (52%), Красноярский край (57%), Астраханская область (52%), Московская область (58%), Читинская область (54%), Москва (66%).

Все вышеперечисленные явления, конечно, могут и не затронуть ваш предполагаемый в будущем «актив», но Роберт Кийосаки эти явления не учитывает, а если их учитывать не

будем мы, наш «актив» может просто не состояться.

На примерах с недвижимостью Кийосаки пытается показать, как, в каком направлении необходимо думать. Сколько бы денег вы ни дали уличному попрошайке – через короткое время у него их не станет. Как бы глубоко ни упал богатый – он вернется к своей жизни. Сначала надо быть богатым в голове, только потом делать то, что делают богатые, и после этого вы будете иметь то, что считаете необходимым. Развитое гражданское общество нет необходимости убеждать мыслить «в стиле Кийосаки». Пока же общественное мнение настроено против предпринимательства вообще и личного обогащения в частности, каждый вставший на путь финансовой независимости должен смириться с тем, что большинство трудностей придется преодолевать самостоятельно, часто идя вопреки общественному мнению малых и больших групп и коллективов.

Рано или поздно каждый из нас, желающих покончить с «крысиными бегами», найдет «свою» струю, хотя на ее поиск в нашей действительности может уйти особенно много времени. Совершенно реально лишь то, что действительно каждый человек может выйти из «крысиных бегов», и уже только одно это наблюдение должно нас вдохновлять. Существует мнение о том, что с «гуру» путь может быть легче. Это мнение имеет право на жизнь, однако мы полагаем его скорее ошибочным – вам все равно придется принимать самостоятельные решения. Инвестирование не терпит «коллективного мышления». Поэтому чем раньше вы сделаете первые шаги в сторону

(имеются в виду «крысиные гонки»), чем раньше вы возьмете на себя ответственность за исход побега на скоростную дорожку, тем большая величина денежного потока будет ожидать вас в будущем. А помощники, будь то наставники, будь то единомышленники, найдутся всегда, как только вы сами сможете стоять на этом пути.

Ошибка девятая. Бизнес и бюджет в России говорят немногословно

«Российский инвестиционный климат», если говорить о его негативных сторонах, создается в первую очередь налоговым законодательством, в России значительно более сложным и запутанным, чем на Западе. Предоставляемые российским правительством возможности развития производства путем льготирования налогов с прибыли, как правило, формальны.

В России в настоящее время механизм налогообложения производных финансовых инструментов сконцентрирован на выполнении фискальной функции и недооценивает другие важные функции – стимулирующую и регулируемую.

Налогообложение является неотъемлемой характеристикой операций на финансовом рынке, специфическим свойством конкретного инструмента. Абстрагирование от фактора налогообложения при анализе механизмов принятия инвестиционных решений в современных условиях приводит к невозможности корректной оценки дохода по инвестиционному портфелю и, следовательно, затрудняет формирование портфеля, отвечающего требованиям инвестора.

Прежде чем приступить к созданию «актива» еще до расчетов налоговых отчислений, выберите оптимальную юридическую форму организации своего дела. Любой бизнес начинается с выбора формы его реализации, и в первую очередь, юридической формы – создания предприятия того или иного типа или

ведения деятельности без образования юридического лица. Раз и навсегда задайте язык разговора с государственными органами, хотя бы в пределах одного «актива» (один «актив» — одна коммерческая структура). Выбирайте наименее затратные варианты.

«Искушенный инвестор разбирается в основах законодательства, может использовать в своих интересах форму организации бизнеса, сроки отчетности, характер дохода (сокращенно ФСД). Богатый папа так описывал ФСД: «Первое Ф означает управление формой организации, т.е. возможность выбирать юридическую форму организации предприятия...»

Это обычно не в власти наемного служащего. Человек из квадранта С обычно может выбирать из следующих правовых форм: физическое лицо, товарищество (самая худшая форма, поскольку вы имеете право только на свою долю дохода, при этом отвечая за возможности риска всего товарищества), S-корпорация, КОО (компания с ограниченной ответственностью), ТОО (товарищество с ограниченной ответственностью), С-корпорация.

Сегодня ситуация в Соединенных Штатах такова, что если вы адвокат, врач, архитектор, дантист и т.п. и выбираете для себя в качестве юридической формы организации С-корпорацию, ваш налог составит минимум 35% против 15% для таких, как я, поскольку мой бизнес — не-лицензируемые профессиональные услуги. Эта налоговая разница в 20% выливается в немалые

деньги, особенно по прошествии многих лет. Это означает, что непрофессионал в начале каждого года получает начальное 20%-ное финансовое преимущество по сравнению с профессионалом в случае C-корпорации.

Люди в квадранте Р не могут выбирать для себя форму организации. Независимо от того, как усердно они трудятся и как много зарабатывают, правительство всегда получает деньги первым через систему удержания подоходного налога. И чем больше трудишься, чтобы заработать больше денег, тем больше забирает себе государство. Это происходит потому, что люди в квадранте Р практически не имеют контроля над формой организации, расходами и налогами. Повторяю, они не могут получить свои деньги первыми по Акту о текущих выплатах налогов от 1943 года, с которого началась практика удержания подоходного налога с работающих. После принятия этого акта правительство всегда получает деньги в первую очередь»*.

Американские цифры налогообложения российскому читателю бесполезны. Нужно знать и чтить собственный налоговый кодекс, иначе ваша инвестиционная деятельность окажется непродолжительной.

Когда Роберт Кийосаки пишет о том, что правильный выбор юридической формы организации может уберечь от финансового

* Р. Т. Кийосаки, Ш. Л. Лечтер. «Руководство богатого папы по инвестированию».

краха тот или иной бизнес, к его совету стоит прислушаться – в России это тоже имеет значение, и с развитием предпринимательской культуры, которое все-таки имеет место, значение этого совета будет лишь возрастать. Выбор той или иной формы организации бизнеса в виде того или иного выбора юридического лица «у нас» почти не дает никаких налоговых, лицензионных и других организационно-правовых различий, в то время как разница между ведением бизнеса в виде индивидуального предпринимателя, простого товарищества или общества (ТОО или акционерного) весьма значительна и может в ряде случаев определять саму возможность бизнеса. Изучите законодательство своей страны и используйте полученные знания для формирования бизнес-стратегии.

Читатель и почитатель Роберта Кийосаки не обнаружит, конечно, в нашей стране ни S-корпораций, ни КОО (компания с ограниченной ответственностью), ни C-корпораций. За два с половиной рыночных десятилетия в России сложились и стали довольно привычными несколько другие организационные формы ведения бизнеса, которые, конечно, имеют свои особенности. Когда Кийосаки утверждает, что для инвестора «товарищество – самая худшая форма, поскольку вы имеете право только на свою долю дохода, отвечая за возможные риски всего товарищества», то его утверждение напоминает о советских кооперативах, с повального увлечения которыми началась либерально-экономическая революция в стране. Эта революция продолжает вести счет своим жертвам.

Нам совершенно нет никакого смысла оспаривать мнение Кийосаки о том, что знание различия в правовом положении разных форм организации бизнеса составляет основу того минимума знаний, который твердо должен усвоить начинающий инвестор, причем еще даже находясь на «школьной скамье».

Когда Роберт Кийосаки пишет о том, что лично ему «нравятся С-корпорации, потому что они обеспечивают максимальную гибкость», эта информация для нас просто бесполезна, и нам нет смысла опровергать или подтверждать ее. Но когда Роберт Кийосаки дает совет «обращаться за советом к финансовым и налоговым консультантам, чтобы определить структуру, являющуюся в вашей ситуации наилучшей», то этот совет имеет универсальную природу. Если мы стремимся, например, следовать Роберту Кийосаки в его бизнесе «взрачивать бизнес» с последующей продажей, полезно как можно более детально разобраться во всем многообразии средств организации бизнеса, предоставляемых российским законодательством. Это первая по важности информация, которую следует усвоить, еще находясь в квадранте «Н», для того чтобы не тратить на это драгоценного времени впоследствии.

Двойное налогообложение в примерах Кийосаки «возникает в том случае, когда платится налог с дохода корпорации, а потом объявляются дивиденды акционерам, и они платят налог с этих дивидендов. Это имеет место и в том случае, когда происходит неправильно структурированная продажа корпорации и объявляется выплата ликвидного дивиденда. Для корпорации такой дивиденд не

считается расходом, уменьшающим облагаемый доход, а для акционера он является облагаемым доходом. Таким образом, этот доход облагается налогом как на корпоративном, так и на индивидуальном уровне... Двойного налогообложения не возникает, если не объявляются дивиденды». Точно так же поступает абсолютное большинство владельцев и управляющих всеми формами бизнеса в России, и «традиция» эта сложилась давно и без вмешательства доктора Кийосаки. Только лишь в случае реальной заинтересованности бизнеса в привлечении заемного капитала от частных инвесторов через фондовый рынок выплата дивидендов с уплатой «лишнего» налога становится неизбежной. Впрочем, мы уже знаем, что например, оборот денежных доходов в ПФИХ застрахован от обложения налогами до изъятия денежных средств из фонда, то есть хотя бы удастся избежать «капитализации» налога.

Владельцы бизнеса часто увеличивают собственную зарплату, чтобы уменьшить или полностью обнулить прибыль корпорации, таким образом исключив возможность двойного налогообложения этой прибыли. Или наоборот, по мере роста компании удержанная прибыль используется для расширения бизнеса и поддержания его роста. Самая значительная сложность для инвестора в России, если он совершает «прямые инвестиции в бизнес», состоит в патологической любви российского рынка к наличным взаиморасчетам со всеми вытекающими отсюда инвестиционными последствиями.

Вторая группа «особенностей» связана с сохранением высокого процента

государственной собственности в экономике. В большинстве современных стран значительная часть всей экономической деятельности государства заключается в закупке товаров и услуг у частных фирм. Кроме того, в странах с «переходной экономикой», к которым причисляют и Россию, в которых государство реализует государственную собственность частным инвесторам (приватизация), значительная часть частной инвестиционной деятельности на первых порах заключается в приобретении частными фирмами имущества у государства. Это означает, что в некоторых частных коммерческих фирмах значительная доля деловой деятельности будет связана с заключением сделок с государством, так что и предпринимателям, и юристам следует хорошо разбираться в характере возможных в таких случаях деловых взаимоотношений. Самое главное, о чем не следует забывать, это то, что правительственные чиновники, осуществляющие экономические сделки с частными инвесторами или отраслью, делают это для блага народа своей страны, выступая в некотором смысле доверенными лицами, принимающими решения не о своих собственных средствах или имуществе, а об имуществе, которое в конечном счете принадлежит другим людям, народу. Такая специфика инвестиционного климата, как нежелательно длительное время, будет сохраняться, поэтому невозможно говорить о наличии полноценной рыночной экономики и полном соответствии реальных бизнес-условий идеальным экономическим представлениям о рынке.

Особенности «прямого инвестирования в бизнес», относящиеся к этим двум группам

«наших» особенностей, совершенно не отменяют возможности «инвестировать по Кийосаки», но и учет их, при наличии таковых, естественно, необходим.

Предпринимательская деятельность граждан, осуществляемая без образования юридического лица, регулируется в основном теми же правилами и нормами Гражданского кодекса РФ, что и хозяйственная деятельность юридических лиц. Физические лица, так же как и организации, вправе заниматься любыми видами предпринимательской деятельности, не запрещенными законом, и совершать от своего имени любые разрешенные законом сделки, использовать наемный труд.

Любая хозяйственная деятельность (в том числе инвестиционная), если ее осуществлять в качестве предпринимателя без образования юридического лица, осуществляется после государственной регистрации в качестве такого предпринимателя, и эта процедура значительно проще, чем регистрация юридического лица. Кроме того, в этом случае нет необходимости декларировать (и вообще формировать) уставный капитал, не требуется поиск юридического адреса – регистрация предпринимателя осуществляется по месту постоянного жительства. Предприниматели без образования юридического лица не обязаны (но имеют право) открывать расчетные счета в банках; применяют упрощенную форму учета хозяйственных операций. Помимо всего прочего, они уплачивают меньше налогов, чем юридические лица.

Несмотря на внешнюю простоту организации и оформления предпринимательской деятельности без образования юридического

лица, индивидуальный предприниматель является полномочным субъектом хозяйствования. Предприниматель имеет право заключать с другими юридическими и физическими лицами договоры гражданско-правового характера, то есть выступать в качестве не только исполнителя, но и заказчика работ и услуг.

В отличие от физических лиц, не занимающихся предпринимательской деятельностью, ответственность индивидуальных предпринимателей по принятым обязательствам наступает независимо от их вины. Как и юридические лица, они освобождаются от ответственности только в том случае, если неисполнение обязательств имело место под воздействием непреодолимой силы (форс-мажорных обстоятельств), к которым не относятся нарушения обязательств другими субъектами хозяйствования, недостаток финансовых или материальных ресурсов.

В этом смысле учредители ЗАО или ООО находятся в гораздо более благоприятных условиях. Учредители несут имущественную ответственность по обязательствам общества только в пределах взносов в уставной капитал, тогда как предприниматель без образования юридического лица отвечает по обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.

В соответствии с требованиями действующего Налогового кодекса РФ при применении упрощенной системы налогообложения индивидуальный предприниматель может уплачивать 6% от валового дохода или 15% от разницы между валовым доходом и расходами (при этом он сам вправе

выбрать налогооблагаемую базу), страховые взносы на обязательное пенсионное страхование, страховые удержания с заработной платы наемных работников.

Вообще налогообложение является важным фактором при выборе института инвестирования, как частного, так и коллективного, поскольку тот или иной выбор влияет на окончательную сумму дохода, которую получает инвестор.

Ставка налога и порядок налогообложения даже в том случае, если речь идет о доходах от инвестиционной деятельности, осуществляемой через паевые инвестиционные фонды, отличаются в зависимости от того, кем является инвестор (физическое и юридическое лицо) и в каком из вышеперечисленных случаев он получил доход. В случае если инвестор – юридическое лицо, его доход от инвестиций в фонд облагается по ставке 25%.

На основе исследования российского налогового законодательства и в сравнении с действующей системой налогообложения в США были выделены основные недостатки системы налогообложения в России и выработаны предложения по развитию системы налогообложения производных финансовых инструментов.

Одна из проблем, выявленная при изучении налогового законодательства, – это недостаточно проработанный порядок определения расчетной цены производного финансового инструмента для целей налогового учета сделки.

При определении рыночной цены сделки с производными финансовыми инструментами предусмотрено, что фактическая цена сделки

должна находиться в интервале между минимальной и максимальной ценой, зарегистрированной на бирже на день заключения сделки. В случае с не обращающимися производными финансовыми инструментами такая цена определяется исходя из цены аналогичного производного финансового инструмента, обращающегося на организованном рынке.

Сложность заключается в том, что на практике зачастую невозможно найти аналогичный производный финансовый инструмент, имеющий те же базисный актив, срок обращения, цену исполнения и другие параметры обращения. Тогда, если аналогичный производный финансовый инструмент не найден, Налоговый кодекс РФ предлагает налогоплательщику использовать расчетную цену. Порядок определения расчетной цены производных финансовых инструментов не определен в нормативных актах. Поэтому данные положения не могут быть применены на практике для определения расчетной цены сделки с производными финансовыми инструментами.

Для решения данной проблемы целесообразно установить в нормативно-правовых документах порядок определения расчетной цены производного финансового инструмента, базируясь на экономической оценке цены производного финансового инструмента, используемой в теории экономического анализа. А норму относительно аналогичного производного финансового инструмента можно исключить либо установить систему корректировок для получения аналогичного производного финансового

инструмента исходя из цены производного финансового инструмента, обращающегося на организованном рынке, в случае, если такой инструмент не удовлетворяет критериям «аналогичности».

Согласно действующему законодательству, для признания сделки с производными финансовыми инструментами операцией хеджирования налогоплательщик должен предоставить расчет, содержащий условия заключения сделки, возможные варианты действий, данные о прибыли или убытке. В дополнение к этому целесообразно установить требование о подготовке расчета эффективности такой сделки, поскольку это позволит предотвратить использование льготного режима налогообложения операций хеджирования для производных финансовых инструментов, которые по своей экономической сути таковыми не являются.

В США для признания сделки хеджирования налогоплательщик должен подтверждать эффективность сделки каждые три месяца. Данная норма может быть применена и в России. Это приведет к более жесткому контролю за сделками хеджирования со стороны налоговых органов и поможет предотвратить использование налогоплательщиками льготного режима налогообложения, предусмотренного для операции хеджирования, в качестве инструмента для уклонения от уплаты налогов. Кроме того, не совсем ясным остается вопрос признания для целей налогообложения переоценки, связанной с изменением цены базисного актива, поскольку НК РФ напрямую не предусматривает обязанность налогоплательщика производить такую

переоценку и признавать результат данной переоценки для целей налогообложения.

В настоящее время налоговое законодательство РФ не учитывает особенности налогообложения операций, связанных с долгосрочным инвестированием, в отличие от США, где установлены различные ставки налогообложения в зависимости от срока владения производными финансовыми инструментами. Доходы, полученные от продажи производных финансовых инструментов, находящихся на балансе более года, облагаются по меньшей ставке, чем доходы от производных финансовых инструментов, находящихся на балансе менее года. В США доход от операций с фьючерсами на акции признается в момент закрытия позиции по акциям, купленным или поставленным в момент исполнения контракта.

Таким образом, в России с учетом успешного опыта США целесообразно создать из системы налогообложения производных финансовых инструментов эффективный механизм стимулирования развития данного рынка, поскольку в настоящее время механизм налогообложения производных финансовых инструментов сконцентрирован на выполнении фискальной функции и недооценивает такие важные функции, как стимулирующая и регулирующая, но пока это только предложения экономистов.

Действующие в России нормы законодательства устанавливают порядок налогообложения отдельных видов финансовых инструментов – фьючерсов, опционов и форвардных контрактов, но более сложные финансовые операции остаются «за кадром»,

так как специальные правила налогообложения для них не установлены. Применение российскими налоговыми органами общих правил налогового законодательства к «нестандартным» производным финансовым инструментам на практике приводит к тому, что налоговые органы «расчленяют» «нестандартные» финансовые инструменты на составляющие части и облагают налогом отдельные виды доходов и расходов, полученные по сделке в период ее осуществления, не учитывая ее единую экономическую и юридическую природу.

Примером такого подхода является определение налоговыми органами порядка налогообложения сделок СВОП (Письмо ГНИ по г. Москве от 15.11.1996 N 11-13/25626). Такой подход противоречит экономической природе производного финансового инструмента. Это один из многочисленных частных примеров, затрудняющих возможность потратить деньги раньше, чем заплатить налоги. Таких «подводных камней» реальность Роберта Кийосаки не знает.

Ошибка десятая. Большинство состоятельных российских людей никогда не видело ценных бумаг

В России нет полноценного, имеющего все необходимые компоненты инвестиционного фона, который в финансовой реальности Кийосаки являются само собой разумеющимся фактом. Неучтенные наличные расчеты являются излюбленными и наиболее предпочтительными средствами платежей в экономике, и этот фактор навязывает собственные схемы и «инвестиционные» решения.

Отечественный рынок ценных бумаг характеризуется небольшими объемами и неликвидностью, «неоформленностью» в макроэкономическом смысле, неразвитостью материальной базы, технологий торговли, регистрирующей, депозитарной и клиринговой сети; отсутствием крупных инвестиций для создания материальной базы и обеспечивающих подсистем рынка; раздробленной системой государственного регулирования рынка, инвестиционным кризисом, который в любой момент может стать и отчасти является фактором кризиса спроса на ценные бумаги; отсутствием обученного персонала, крупных, с длительным опытом работы инвестиционных институтов, заслуживших общественное доверие.

Главный же недостаток развития российского фондового рынка заключается в том, что в нем нет достаточного наполнения ценными бумагами, прежде всего акциями и облигациями компаний и предприятий. Поэтому рынок ценных бумаг, особенно фондовые биржи,

выполняют несвойственные им функции, торгуя кредитными ресурсами, ГКО и финансовыми инструментами. Реализация их на биржах носит исключительно спекулятивный характер. Поэтому рынок ценных бумаг в России пока не дает мобилизационного эффекта для увеличения инвестиций в промышленность и таким образом не отвечает тем задачам, которые ставились перед ним в момент его создания. Между тем рынок ценных бумаг – не просто средство финансовых расчетов, а средство создания открытости, конкурентности и прогнозируемости инвестиционной политики. В России особенно любим «черный нал», и этим сказано практически все о национальной специфике бизнеса.

При проведении измерений теневой экономики важно иметь представление не только о неучтенных объемах производства товаров и услуг, но и о масштабах потерь общества от распространения тех или иных «теневых» форм деловой активности. В этой связи большое значение имеет анализ экономики «черного нала», который традиционно тесно связан с уклонением от уплаты налогов.

В зарубежной литературе отношение количества наличных денег в обращении к объему денежной массы (*currency ratio*, или CR), и особенно изменение этого отношения во времени, рассматривается как важный косвенный индикатор изменения масштабов «теневой» экономики. Практическое применение данного индикатора исходит из того, что в ненаблюдаемом секторе экономики сделки совершаются за наличный расчет.

В России отношение наличных денег к объему денежной массы в течение 1991–1994 годов выросло более чем в два раза – с 17–18% до почти 40%. В дальнейшем этот показатель колебался в интервале 35–40%, что в пять раз выше уровня, характерного для экономики США в первой половине 1990-х годов. Высокая инфляция начала 1990-х годов, объективно ускорявшая обращение денег, долларизация экономики, массовые неплатежи и последующее развитие бартера, резко сократившие сферу применения рублевой денежной массы, – все эти факторы затрудняют анализ и содержательную интерпретацию изменений уровня CR, но подтверждают наличие тенденций, стимулирующих его подъем.

Неучтенный наличный оборот в России 1990-х годов – существенное экономическое явление. Это средства обеспечения уклонения от уплаты налогов в различных отраслях, сокрытия конкретных финансовых схем, источник финансирования механизмов политического лоббирования и прочих расходов.

«Традиционная» схема использования неучтенного наличного оборота в целях уклонения от уплаты налогов предполагает сокрытие налогоплательщиком части выручки от реализации.

Можно выделить несколько основных характеристик этой «традиционной» схемы – ее применение возможно только в том случае, когда налогоплательщик получает всю выручку (или хотя бы ее часть) в наличной форме, она характерна для «независимых профессионалов» (вроде нотариусов, врачей) и мелкого, некорпорированного бизнеса. В этих случаях

налогоплательщиком обычно выступает не предприятие, а физическое лицо либо индивидуальный владелец малого предприятия. Часть операций налогоплательщика с его обычными клиентами является нелегальной (продажа товаров или оказание услуг без выставления соответствующих счетов), и данная схема оказывается строго связанной с занижением уровня валового дохода (объема продаж). Все сделки, совершаемые налогоплательщиком в рамках этой схемы с поставщиками и покупателями, остаются реальными.

«Базовая» схема («обналичивание») является типичной для большого числа предприятий. Общая идея схемы заключается в фиктивном замещении тех элементов валового дохода, которые в наибольшей степени подпадают под налогообложение (зарплата и прибыль), такими элементами, которые облагаются по минимальным ставкам (материальные затраты, относимые на себестоимость). Основанием для такого «замещения» выступает договор между предприятием–налогоплательщиком и так называемой фирмой–«однодневкой». В соответствии с этим договором налогоплательщик–«клиент» переводит свои денежные средства в безналичной форме на банковский счет фирмы–«однодневки» в обмен на фиктивный отчет о проделанной работе. Очень часто предприятие–налогоплательщик использует в качестве такого фиктивного отчета результаты своей собственной активности, направленные на удовлетворение внутренних нужд (например, ремонт оборудования или строительные работы

хозяйственным способом) или основанные на выполнении заказов своих клиентов. Так выглядит формальная сторона операции. Однако в действительности в обмен на банковский платеж в адрес фирмы-«однодневки» предприятие-«клиент» получает назад свои денежные средства в форме неучтенных («черных») наличных. Сумма этих неучтенных наличных равна сумме первоначального безналичного платежа за вычетом комиссии фирмы-«однодневки». В случае прямого контакта с фирмой-«одно-дневкой» (без дополнительных посредников) эта комиссия обычно не превышает 2–3% от первоначального банковского платежа. Любопытно, что этой величиной ограничиваются практически все прямые издержки, которые несет легально действующее предприятие реального сектора в рамках данной схемы «ухода» от налогов. По оценке всех респондентов, эта схема не связана с коррупцией, здесь нет необходимости давать кому-либо взятки. В дальнейшем неучтенные наличные средства используются для выплаты неофициальной заработной платы или в качестве предпринимательского дохода.

В результате такой сделки предприятие-«клиент» существенно сокращает свои налоговые платежи, но его финансовая отчетность остается чистой и прозрачной. С точки зрения налоговой инспекции получается, что данная фирма просто потратила некоторые средства в обмен на некоторые товары или услуги. Напротив, при ином образе действий фирма-«однодневка» имела бы массу проблем с налоговой инспекцией. Получив некий официальный валовой доход от данной операции

(равный сумме банковского платежа предприятия-«клиента»), она не смогла бы объяснить, куда делись эти деньги, ведь она вернула большую часть полученных средств в виде неучтенных наличных и не имела никаких «декларируемых» расходов. Поэтому фирма-«од-нодневка» никогда не будет посылать своих отчетов в налоговую инспекцию. Она действует только два или три месяца и в конце очередного квартала, когда налоговые органы должны получить ее первый отчет, она просто «исчезает».

Очень важным здесь является вопрос о возможной реакции налоговой инспекции в случае, когда некое предприятие не представляет свой отчет в положенные сроки. По логике вещей, налоговый инспектор должен был бы найти это предприятие и оштрафовать его, как минимум, за непредставление отчетности. Однако многолетний опыт показывает, что налоговые органы не делают этого.

Отметим теперь основные характеристики «базовой» схемы в сравнении с «традиционной». Эта схема предполагает, что налогоплательщик получает свои доходы в безналичной форме на соответствующий банковский счет, а не наличными. Поэтому круг налогоплательщиков, которые потенциально могут быть вовлечены в эту схему, оказывается намного шире. Типичный субъект уклонения от уплаты налогов в данном случае — не физическое лицо или индивидуальный предприниматель, как в «традиционной» схеме, а предприятие. Эта схема включает в себя определенные фиктивные сделки (как мы уже указывали, в

«традиционной» схеме все сделки являются реальными). Налогоплательщик со своими обычными поставщиками и покупателями совершает исключительно легальные сделки. Его внешние нелегальные операции ограничиваются контактами с фирмой-«однодневкой». Здесь происходит систематическое занижение уровня доходов работников и доходов предпринимателя, но нет занижения валового дохода или общего объема продаж предприятия. Мы наблюдаем только изменение структуры затрат. Соответственно, официальный оборот предприятия, уклоняющегося от уплаты налогов, не изменится и при прочих равных условиях будет таким же, как и в случае сугубо «законопослушного» поведения данного предприятия.

«Обратная» схема («обезналичивание») чаще всего применяется вновь созданными розничными торговыми фирмами, которые работают на так называемых оптовых или мелкооптовых рынках в крупных и средних городах. Реже она применяется на приватизированных торговых предприятиях.

На первый взгляд, «обратная» схема кажется комбинацией «традиционной» и «базовой» схем. Мы обнаруживаем занижение как индивидуальных доходов отдельных физических лиц (работников или собственников данной фирмы), так и общего объема продаж предприятия-налогоплательщика. Это в целом похоже на «традиционную» схему. Вместе с тем масштабы занижения объемов продаж могут быть существенно больше, чем при использовании «традиционной» схемы.

В «традиционной» схеме масштабы занижения валовой выручки объективно ограничены, поскольку налоговый инспектор может проверить счета поставщиков. Таким образом, он может выяснить, какое количество товаров было куплено данным предприятием в оптовой торговле. На этой основе он может примерно оценить «нормативный» объем валовой выручки как стоимость купленных товаров плюс торговая наценка.

Конечно, розничная фирма может уничтожить все счета поставщиков после того, как купленные у них товары проданы. Но сохраняется достаточно высокий риск выявления незаконных операций, если при проверке оптовой фирмы налоговая инспекция займется сопоставлением ее исходящих счетов с входящими счетами соответствующих розничных предприятий (так называемая «встречная проверка»).

Поэтому для розничной фирмы очень важно знать, может ли налоговая инспекция найти ее поставщиков. Если «нет», то уклонение от уплаты налогов в розничной торговле многократно упрощается. Данная схема также удобна для оптовых фирм – в силу действующих ограничений на использование наличных денег в операциях между юридическими лицами.

В целом эта схема обеспечивает условия, при которых, с одной стороны, все сделки оптового поставщика остаются легальными и, с другой стороны, в розничной торговле почти все операции могут быть нелегальными, «невидимыми» для налоговой инспекции. Комиссия фирм-«однодневок» в рамках «обратной» схемы обычно колеблется от 0,5% до 1% от суммы «отмываемых» денег.

Как можно было понять из предшествующего изложения, ключевым элементом российской экономики «черного нала» являются подставные фирмы-«однодневки», на которых замыкаются все нестыковки товарных и финансовых потоков, связанные с использованием неучтенных наличных денег легально действующими торговыми и производственными предприятиями.

«Обратная» схема частично объясняет, откуда фирмы-«однодневки» берут неучтенные наличные средства для удовлетворения потребностей своих клиентов в рамках «базовой» схемы. Однако согласно оценкам экспертов, большая часть наличных средств для «базовой» схемы (до 90%) обеспечивается коммерческими банками. В этом бизнесе непосредственно участвуют несколько десятков мелких и средних банков. Вместе с тем, как правило, практически любой крупный банк через аффилированные с ним структуры может организовать предоставление подобных услуг для своих клиентов.

Как правило, организацией фирм-«однодневок», рекламой их услуг и контактами с клиентами занимается самостоятельная финансовая или инвестиционная компания, тесно связанная с определенным банком. Каждая подобная ФК одновременно «ведет» не менее пяти-шести фирм, их необходимое количество определяется исходя из объема заказов на «обналичивание» и «обезналичивание» со стороны постоянных или потенциальных клиентов.

Фирма-«однодневка» обычно учреждается с использованием либо документов подставных физических лиц, либо утерянных документов.

На должности директора и главного бухгалтера также назначаются подставные лица, которым лишь привозят на подпись договоры и платежные поручения и которые получают за это символическую зарплату. В действительности всю документацию фирмы обычно ведет главный бухгалтер финансовой компании. Использование документов подставных физических лиц, проживающих по мифическим адресам, позволяет существенно затруднить поиски фирмы налоговыми органами после ее исчезновения. По оценкам экспертов, затраты на регистрацию одной фирмы обычно составляют около 300 долларов. «Зарплата» подставного директора и бухгалтера может составлять до 100 долларов в месяц наличными (соответственно – около 600 долларов в квартал).

К условно-постоянным издержкам финансовой компании, кроме этого, следует отнести расходы на аренду помещения (обычно одна или две комнаты с телефоном). В 1997–1998 годах в Москве эти расходы могли составлять до 400–500 долларов в месяц. В настоящее время в связи с общим снижением уровня арендной платы они также, возможно, несколько снизились.

Наконец, еще одна существенная статья постоянных затрат – обеспечение охраны или отчисления криминальной «крыше» (что в последние годы очень часто совпадает). По мнению экспертов, эта статья издержек обычно представляет собой своего рода «вмененный налог» и может варьировать в зависимости от масштабов бизнеса конкретной компании; для средней финансовой компании, по приблизительным оценкам, такие затраты могут

составлять от 5 до 10 тысяч долларов в квартал.

Основные переменные издержки финансовой компанией связаны с оплатой услуг банка по выдаче ей наличных денег – получение банковской лицензии связано с весьма значительными затратами. Поэтому банки, как правило, предпочитают не рисковать и выдают наличные только на законных основаниях.

Финансовая компания регулярно и совершенно легально получает в своем банке наличные деньги для покупки акций или векселей у физических лиц. Нормальная цена легальных наличных средств на межбанковском рынке, измеренная в безналичных рублях, не превышает 100,1%. Финансовая же компания платит банку за получение наличных 101%, что тоже является нормальной ценой. В результате банк получает 0,9% в день на вложенные средства – независимо от доходности по государственным облигациям, динамики обменного курса и т. д. Поэтому часто подобные банки вообще не проводят иных операций.

Все фиктивные и в основе своей нелегальные операции непосредственно проводятся финансовой компанией, что связано с определенным риском. При проведении «встречной» проверки налоговыми органами могут возникнуть вполне определенные вопросы. Поэтому организаторы данного бизнеса периодически (примерно раз в год) закрывают подобные финансовые компании с полным прохождением официальной процедуры ликвидации, что позволяет в последующем отклонять любые претензии к учредителям или

должностным лицам компании, после чего вся структура воссоздается под новой вывеской.

По мнению всех респондентов и экспертов, основной причиной распространения неучтенного наличного оборота является слишком высокий уровень налогообложения заработной платы (включая отчисления на социальное страхование), введенный в 1992 году, в сравнении со слишком низким уровнем социальных гарантий. Руководители предприятий были бы даже готовы платить налог на прибыль, поскольку, по их мнению, это относительно «справедливый» налог.

В то же время они считают, что Пенсионный фонд и прочие социальные фонды крайне неэффективны. Поэтому, по их мнению, для самих работников сегодня лучше получать зарплату плюс часть социальных отчислений неучтенными наличными, чем получать только официальную заработную плату и иметь некие социальные гарантии.

Таким образом, данные формализованных опросов в целом подтверждают факт широкого распространения наличных расчетов между предприятиями и, по нашему мнению, могут использоваться для анализа динамики данного экономического явления. Вместе с тем, безусловно, следует принимать во внимание субъективный характер подобных оценок.

Валовые и чистые доходы организаторов данного бизнеса (с учетом банковских комиссионных) за весь период можно оценить соответственно в 1,8 и 1,2 миллиарда долларов. Первая из этих цифр представляет собой издержки уклонения от уплаты налогов для легально действующих предприятий, пользующихся описанными выше схемами, и, как

мы уже говорили ранее, должна включать в себя премию за риск, который в этих схемах берут на себя фирмы-«однодневки» и их организаторы. Обычно это достаточно большая величина, соизмеримая с масштабами экономии на налогах. Однако в российских условиях совокупные издержки уклонения от уплаты налогов оказываются в 25 раз (!) меньше, чем экономия, получаемая налогоплательщиком.

Имея столь в общем-то несложные способы добычи наличных денег, российский бизнес не сильно заинтересован в возможностях увеличения доходности за счет применения разнообразных безналичных средств расчетов, включая ценные бумаги. Как правило, наличность легко умещается в чемоданах, и только если этого не происходит, операции по обналаживанию денег полагают проводить нецелесообразным.

Все вышесказанное несовместимо с экономической реальностью Роберта Кийосаки и заставляет задуматься, достаточно ли нам создать высокодоходное предприятие, чтобы считать, что создан высокодоходный актив.

Таким образом, большую часть своих партнеров российскому инвестору, особенно начинающему, будет крайне затруднительно заинтересовать схемами с применением ценных бумаг и биржевых активов. Такие схемы противоречат традиционным и эффективным способам создания наличных денежных накоплений – единственному платежному средству в российской экономической среде, обладающему безусловным доверием. Какая-нибудь схема Кийосаки предполагает только наличные расчеты?

Ошибка одиннадцатая. Жесткое планирование и государственная монополия вынуждают ограничивать конструктивную конкуренцию в бизнесе

Все инвестиционные модели и советы Роберта Кийосаки построены исходя из некоторого идеального (стабильного и развивающегося по однообразным закономерностям) состояния национальной экономики. Российская экономика нестабильна в силу недоразвитости рыночных механизмов и сильных пережитков плановой экономики. Финансовый успех (существование в качестве «актива») любого бизнеса в России обеспечивается в основном не рыночными, а субъективными факторами, в частности административно регулируемой возможностью сотрудничества с крупными и государственными предприятиями.

Партнерские отношения с большим бизнесом могут выступать для бизнеса малого одним из важных факторов развития. В российской экономике этот источник используется пока не в полной мере, хотя многие предприниматели выполняют или выполняли заказы крупных компаний. Средняя численность работников, занятых на предприятиях, получавших заказы крупных компаний, составляет около 20 человек, а на предприятиях, таких заказов не получавших, — почти в два раза меньше. Этот факт свидетельствует о том, что выстраивание партнерских отношений между разными уровнями бизнеса способствует созданию новых рабочих мест, улучшению ситуации на рынке труда.

Вероятно также иное объяснение: малые предприятия с относительно большой численностью персонала способны выполнять больший объем работ, а также более сложные работы, и в этом плане более приспособлены для взаимодействия с крупным бизнесом.

Общее финансовое состояние малых предприятий существенно зависит от отношений с крупным бизнесом. Среди тех предпринимателей, кто выполнял заказы больших компаний, доля оценивших финансовое состояние своего бизнеса как устойчивое, когда ресурсов хватает и для поддержания бизнеса, и для развития, составила 30% против 20% среди тех, кто таких заказов не выполнял. Вместе с тем невозможно утверждать наличие равноправного и равного доступа малого бизнеса к государственным заказам и предложениям предприятий крупных государственных концернов и акционерных обществ, а значит у нас появляется еще один труднопрогнозируемый фактор в финансовом планировании.

Логичным следствием благоприятной роли заказов большого бизнеса выступает улучшение условий малого предпринимательства в регионах. Можно заключить, что на рынке труда положительно сказывается не только сам факт сотрудничества между мелким и крупным бизнесом, но также характер этого сотрудничества. Чем более оно долгосрочно, системно, тем больше оказываемый положительный эффект. Мелкие предприниматели, вероятно, хорошо осознают этот факт, поскольку характер сотрудничества также влияет на их прогнозы относительно состояния своего бизнеса. Взаимодействие с

крупными компаниями иногда вынуждает малый бизнес изменять стандарты и методы своей работы. Модификация бизнес-процессов так же, как и развитие сотрудничества с крупными компаниями, улучшает прогнозы развития малых предприятий. Там, где в бизнес-процессы под действием крупных компаний были внесены изменения, эти изменения имели скорее положительный эффект.

Итак, сотрудничество с крупным бизнесом является важнейшим положительным фактором развития малого предпринимательства. Малый бизнес, вовлеченный в производственные циклы крупных компаний, имеет более твердое финансовое положение, с большим оптимизмом смотрит в будущее. По всей видимости, взаимодействие с крупным бизнесом способствует созданию новых рабочих мест в секторе малого бизнеса, и тем больше, чем масштабнее и длительнее сотрудничество. Наконец, крупный бизнес, по оценке самих предпринимателей, в основном благотворно влияет на бизнес-процессы малых предприятий, а это, по мнению все тех же респондентов, в свою очередь улучшает финансовое положение их бизнесов.

Сейчас становится ясно, что ресурсы предпринимательской энергии велики, но не безграничны, и в некоторых регионах – прежде всего в наиболее развитых, обладающих большим рынком и привлекательных для крупных компаний – потолок роста малого бизнеса уже достигнут. Поэтому предприниматели в этих регионах оценивают условия ведения бизнеса как более худшие, в отличие от их коллег в субъектах РФ, которые обычно не рассматриваются как передовые в

экономическом отношении. В менее развитых регионах пока работает «эффект базы», когда низкий стартовый уровень оставляет большие резервы роста. Однако ясно, что и там без принятия эффективных мер по поддержке малого бизнеса пределы роста могут быть достигнуты в ограниченные сроки.

Показателем, взаимосвязанным с отношением к деятельности большого бизнеса, оказывается использование служебного положения в интересах отдельных фирм представителями администрации. Среди позитивно оценивающих деятельность крупных компаний треть предпринимателей отмечают, что подобные факты происходят часто, в то время, как среди давших негативные оценки эта доля составляет менее половины. Совершенно логично, что с отношением к крупным компаниям также связано представление об их конкурентном поведении. Из предпринимателей, ощущающих, что им сильно мешают крупные компании, лишь 10% оценивают их деятельность как позитивную и 33% — как негативную. Тем, кому крупные компании совсем не мешают, эти доли составили по результатам одного из последних столичных социологических исследований, соответственно, 25% и 15%. Не требуется лишних логических операций, чтобы понять, как благотворное воздействие крупных административно сформированных контрактов может одномоментно отразиться на состоянии вашего «актива» их расторжением в один прекрасный день. Можно ли планировать управление такими активами в рамках личного финансового плана?

Ошибка двенадцатая. Российское законодательство и коммерческая практика не позволяют в большинстве случаев использовать права на интеллектуальную собственность в качестве средства конструирования активов

Научно-технические и творческие авторские права, в том числе защищенные патентным правом, рассматриваемые Кийосаки в числе традиционных активов, в России по разным причинам не могут в большинстве случаев являться активом. России требуются реальные реформы в сфере соответствующего законодательства, которые должны быть увязаны с реформированием налогового и других смежных отраслей права.

Статус государства в международном сообществе определяют его макроэкономические показатели. Экономические показатели отражают конкурентоспособность национальных компаний на внутреннем и внешнем рынке. Определяющим фактором в устойчивой позиции компании мирового класса на рынке является спрос на производимый компанией товар. Товар, обладающий высоким качеством и привлекательной ценой, конкурентоспособен по своим характеристикам относительно продукции других компаний.

Конкурентные свойства товара любой компании определяют научно-технические разработки, которые направлены на снижение себестоимости товара и улучшение его качества, получение нового перспективного товара. Нынешний век становится веком

жесткой конкуренции в правообладании и использовании, реализации объектов интеллектуальной собственности: идей, разработок, технологий. Ежедневно мы пользуемся результатом внедрения объектов интеллектуальной собственности и предпочитаем покупать товар более качественный и приемлемый по цене. Из двух видов продукции одного класса любой потребитель купит товар, преобладающий над другим по этим показателям.

Гонорары за интеллектуальную собственность: музыку, сценарии, патенты Роберт Кийосаки относит к «настоящим активам», которые он рекомендует покупать. Но как надежно инвестировать капитал в интеллектуальную собственность и где купить идеи и разработки, технологии?!

Россия в наследство от СССР получила огромный потенциал научно-технических разработок, носителями и владельцами которого являются в основном физические лица. Совокупная стоимость фонда научно-технических разработок составляет сумму, эквивалентную десяткам миллиардам долларов США. Активы в интеллектуальной собственности намного превышают активы сырьевых ресурсов и не зависят от предоставления государством права на их использование. Любая технология и изобретение работают на сокращение затрат при производстве продукции и повышение качества продукции и услуг.

Ликвидность инвестиций в объекты интеллектуальной собственности определяется в среднем как 1 к 30. Однако сегодня объекты интеллектуальной собственности в России не

являются товаром и их негде купить официально.

Интеллектуальная собственность распродается беспорядочно за бесценок или просто не востребована. Утечка технологий превышает по своей стоимости в десятки раз вывоз капитала. Отсутствие рынка идей, разработок и технологий приводит к снижению конкурентоспособности российских компаний на внешнем рынке.

Компания, официально обладающая передовыми технологиями и статусом инвестора в развитие научно-технических разработок и технологий, всегда будет иметь стабильную прибыль и высокий рейтинг деловой репутации на внешнем и внутреннем рынке.

Несмотря на то что даже молодому населению гораздо проще использовать интеллектуальную собственность для увеличения собственного капитала, чем другие, менее доступные источники, в современных условиях развития российской правовой и экономической системы сделать это достаточно сложно.

Многие зарубежные компании сегодня интенсивно наращивают нематериальные активы из интеллектуальной собственности. Причиной этой тенденции является тот факт, что основная часть внеоборотных активов быстро устаревает как физически, так и морально. Интеллектуальную собственность можно использовать многократно без дополнительных больших вложений оборотных средств, применять на собственном производстве, передавать права на ее использование по лицензионным соглашениям.

России для интеграции в мировую инновационную экономику требуется инновационная реформа, понимаемая как важнейшая составляющая российской экономики. Только в этом случае Россия сможет занять выигрышные позиции по отношению к основным участникам мирового рынка инноваций. Инновационная реформа предполагает совпадение интересов глобализации инвестиционного бизнеса стран ВТО и инновационного процесса в России. Заинтересованности в предоставлении инвестиций с целью получения доходов от инновационной деятельности, а следовательно, созданию с помощью этих инвестиций высокоинтеллектуальных технологий и продуктов могут препятствовать разного вида риски. В России крайне высоки налоговые риски иностранных инвесторов, связанные с получением высокой добавленной стоимости нематериальных активов в любой сфере экономической деятельности. Препятствием является также низкая капитализация и коммерциализация интеллектуальной собственности. В фундаментальные и прикладные исследования по созданию интеллектуальной собственности государство должно вложить необходимые средства, направленные на финансирование науки и небольших компаний, чтобы они могли доводить результаты фундаментальных исследований до коммерческих продуктов.

Если ситуация в России не изменится, будет целесообразно выносить создание интеллектуальной собственности за рубеж, в страны с хорошо поставленной системой минимальных налоговых рисков и защиты прав

этой собственности и соответствующей развитой инфраструктурой. Зарубежные конкуренты так и поступают, успешно привлекая российских специалистов в зарубежные инновационные проекты. Это явно противоречит интересам страны.

Заметно явное несоответствие между интеллектуальным потенциалом страны и финансовыми возможностями бюджета и бизнеса в России. Несмотря на то, что к настоящему времени Россия сохранила свой высокий научно-технический потенциал, самые дешевые источники финансирования инновационных проектов находятся в Европе и США, где и выгоднее подобные проекты реализовывать.

Западные работодатели учитывают это обстоятельство и резко снижают затраты на реализацию проектов прежде всего за счет оплаты молодых российских специалистов. Более того, многие работодатели считают, что выгоднее приглашать молодых специалистов в западные исследовательские центры, поскольку в этом случае эти специалисты лучше и качественнее работают в сложившихся инновационных коллективах. Исключения составляют разработки, например, в области социально-экономической сферы, а также в сфере информационных технологий (методами оффшорного программирования), которые можно успешно осуществлять в России с помощью сети Интернет, связывающей российские и зарубежные инновационные центры.

Существуют также различные административные препятствия – потребность в совершенствовании налоговой реформы, а именно в формировании такой налоговой системы, в которой налоги на

интеллектуальную собственность используются государством в качестве не репрессивного инструмента, а инструмента стимулирования создания новых видов интеллектуальной собственности и производства на ее основе новой конкурентоспособной и качественной продукции; отсутствие развитых рыночных институтов оценки интеллектуальной собственности и ее международной легализации в странах, по крайней мере, входящих во Всемирную организацию по интеллектуальной собственности, а также многочисленные другие проблемы, без решения которых развитие инновационного бизнеса в России не будет успешным.

Располагая высоким интеллектуальным потенциалом, многие предприятия не имеют надлежащим образом оформленных прав на него. Такое положение дел связано с практикой прошлого периода, когда все предприятия были государственными, все достижения технической мысли становились государственными, технологии передавались от разработчиков пользователям в рамках производственной кооперации, и такая передача никак не оформлялась.

В настоящее время эта практика породила проблему – кому принадлежат объекты интеллектуальной собственности, широко используемые на высокотехнологичных предприятиях. Решение данной проблемы пока затруднено. На современном этапе развития технологий совершенно недостаточна их защита только с помощью инструментов патентного права – ощущается необходимость в использовании новых средств, наиболее перспективными из которых в мировой и

отечественной практике является специальный режим «ноу-хау».

Выгоды режима «ноу-хау» состоят в том, что с его применением появляется возможность защищать те разработки, защита которых невозможна с помощью патентов. Нет обязанности проходить длительную процедуру оформления разработки в Роспатенте, в ходе которого заявитель невольно открывает важные аспекты своего изобретения. Также не подлежат обязательной регистрации лицензионные договоры о передаче права пользования объектами «ноу-хау».

Ввиду отсутствия специального закона о патентовании стратегических разработок и разработок двойного назначения, только в режиме «ноу-хау» могут защищаться технологии многих оборонных предприятий. Разработка режима «ноу-хау» в каждом конкретном случае зависит только от самих предприятий, которые должны разработать процедуры внутрифирменного оформления интеллектуальной собственности в этом режиме, правила постановки на учет, обеспечения режима конфиденциальности.

Одним из главных приоритетов научно-промышленной политики должен стать эффективно действующий механизм создания и распространения всех видов инноваций. Процесс воспроизводства знаний, разработок и практического опыта, приобретенных ценой концентрации лучших интеллектуальных, трудовых и материальных ресурсов, должен регулироваться, в первую очередь, мерами экономического стимулирования. В настоящее время этот механизм достаточно отлажен в индустриально-развитых странах с рыночной

экономикой, где он целенаправленно формировался властями и конкуренцией бизнеса в течение долгого времени. Научно-техническая революция в 1950–60-х годах на Западе произошла во многом благодаря созданию такого механизма. Продолжая совершенствоваться, механизм регулирования и стимулирования технологического развития обрел достаточно совершенное методическое обеспечение, основным элементом которого является законодательная защита прав интеллектуальной собственности.

Нерыночная форма инновационного развития в условиях советской плановой экономики сформировала принципиально иной тип воспроизводства: приоритеты централизованно управляемых отраслей народного хозяйства определялись сложным взаимодействием административных структур (административных ресурсов) в процессе распределения разного вида экономических ресурсов (трудовых, финансовых, научно-производственных, материальных). Это, с одной стороны, обусловило возможность максимальной концентрации ресурсов на достижении приоритетных целей развития, а с другой – способствовало сильной технологической «автономизации» привилегированных отраслей (как правило, ориентированных на оборону). Эта стратегия развития во многом определила не только специфические черты прошлой экономики, но и облик пока еще формирующейся российской рыночной экономики.

Система поддержки развития науки и ее финансирования в рыночных условиях находится пока еще в стадии формирования. По этой

причине, а также в силу различных нестационарных процессов, свойственных переходной экономике, у нас пока нет четкого и эффективного механизма, который бы стимулировал разработчиков новой техники в создании и распространении нововведений.

Резкий спад наукоемких производств, наблюдающийся на протяжении последнего десятилетия, в значительной мере вызван недостаточной эффективностью как рыночных механизмов, находящихся в стадии их становления, так и государственного регулирования сложной хозяйственной деятельности, а также слабыми адаптационными свойствами предприятий к изменяющимся условиям хозяйствования.

В рыночной экономике право собственности является краеугольным принципом общественного развития. Поэтому в странах с развитой рыночной экономикой за длительный период ее эволюционного развития на принципах частной собственности создана всеобъемлющая нормативно-правовая база, регулирующая отношения и охраняющая права интеллектуальной собственности.

Новой России досталось правовое наследство в области охраны и использования интеллектуальной собственности, ориентированное на главенствующую роль государства в распоряжении собственностью, в том числе интеллектуальной. Известно, что в области оформления научно-технических достижений и закрепления прав на них, в частности на поддержание патентов, необходимы значительные средства, а также большая скрупулезность, тщательность и кропотливость, на что у нас, как правило, не

хватало сил и желания – в нерыночной среде в этом не было особой необходимости.

Товарами в торговле интеллектуальной продукцией чаще всего являются секреты производства – «ноу-хау», причем не всегда эти знания оформлены юридически, в патентной форме, а также знания менеджерские, знания того, как организовать и наладить производство и маркетинг. То есть торговля в современных условиях включает в себя коммерческую эксплуатацию того, как надо производить и реализовывать продукцию. И вот здесь возникает целая серия проблем, осложняющих коммерческую реализацию российских технологий как внутри страны, так и на внешнем рынке. Прежде всего, покупателей интересует не технология как таковая, а продукция, которая может быть изготовлена по этой технологии, преимущество данной продукции, позволяющее ей успешно конкурировать с аналогичной. К сожалению, российские предприятия, говоря о технологии, забывают о конечном продукте. В результате до 90% промышленной продукции, выпускаемой ими сегодня, не соответствует мировому уровню и, следовательно, неконкурентоспособно.

Следующая проблема – это охрана новшеств. У большинства предприятий отсутствует единая политика в области охраны интеллектуальной собственности и продвижении своих товаров и технологий на рынок. В результате российские предприятия теряют приоритет на рынке и проигрывают своим конкурентам.

Одной из наиболее эффективных форм коммерциализации интеллектуальной собствен-

ности является передача прав на использование научно-технических достижений на основе лицензионных соглашений. По мере продвижения экономики к более наукоемкой модели развития обмен различными объектами интеллектуальной собственности, осуществляемый на коммерческой основе в виде торговли лицензиями, превратился в самостоятельную сферу экономических отношений.

Торговля лицензиями относится не только к зарегистрированным объектам Интеллектуальной собственности, но также включает передачу «ноу-хау», результаты НИОКР, услуги типа инжиниринг и т.д. В международной практике объемы этих операций значительно превышают торговлю охраняемыми объектами. Отсутствие в России правовой базы и регистрации договоров на передачу таких объектов тормозит процесс формирования национального рынка лицензий. Для большинства же стран торговля лицензиями ведется как на национальном, так и на международном уровне, то есть фирмы обмениваются технологиями в пределах страны и активно используют лицензионную торговлю в своей внешнеэкономической деятельности. Для нашей страны внутренняя торговля лицензиями – явление абсолютно новое, поскольку, как отмечалось выше, все научно-технические достижения в советское время принадлежали государству и каждое предприятие могло свободно использовать любое из них в собственном производстве, не оформляя никакого лицензионного соглашения.

Возвращаясь к российским проблемам, можно сказать, что в настоящее время

экономика по ряду причин неблагоприятна для новейших технологий. Главные из причин состоят в отсутствии специализированной инновационной инфраструктуры, инвестиционных фондов. Необходима национальная инновационная система с участием государства и частного капитала. Пока что наиболее высока вероятность создания «активов» на основе владения интеллектуальной собственностью за рубежом или с применением ранее рассмотренных схем с участием иностранных предприятий. Конечно, далеко не в каждом случае это достаточные средства для обеспечения интересов инвестора.

Ошибка тринадцатая. Мафия тоже любит финансовую независимость

На реализацию всякого личного инвестиционного плана в России прямо или косвенно воздействуют факторы теневого бизнеса, независимо от легальности или нелегальности формирования любого актива. Этот фактор снижает доходность любого проекта, способного сформировать актив.

Полутеневое состояние российской экономики является причиной необоснованно высоких ожиданий потенциальных инвесторов. Данный фактор не учитывается ни в одной из книг Роберта Кийосаки, и, несмотря на принципиальную возможность добиться личного финансового успеха, любой россиянин вольно-невольно столкнется с необходимостью учета appetites теневых структур, даже если ему самому удастся выстроить абсолютно легальный бизнес или, точнее говоря, совершенно «белые» и «прозрачные» активы. Главное следствие присутствия теневых структур – снижение ожидаемой доходности бизнес-проектов и возрастание расходов на поддержание безопасности их существования.

Неучет фактора теневых экономических отношений, подпитанный незаурядным популяризаторским мастерством, присущим, бесспорно, Роберту Кийосаки, может привести к не самым полезным, а самое главное, не самым безопасным действиям. Некоторые особенно рьяные последователи Роберта Кийосаки пытаются «расшифровать» примеры из его книг численно, то есть воспринимают их как буквальную инструкцию, и оказываются

разочарованными, если не обнаруживают соответствия нашей действительности, и уж тем более испытывают разочарование, если обнаруживают противоречия. Мы полагаем, что буквальный подход к чтению его книг совершенно бесперспективен.

Практически весь российский бизнес ведется в настоящее время полуполюгально. Наверное не будет преувеличением сказать, что каждому, кто столкнулся с ведением бизнеса в России, не понаслышке известно, что такое «серый» бизнес. Так, большая часть российских фирм и индивидуальных предпринимателей наряду с «белой» ведут «черную» бухгалтерию, выплачивают «черные» зарплаты, отгружают «черную» продукцию и т. д.

Ведение «серого» бизнеса приводит к появлению в стране теневой экономики. Ни одной из развитых стран не удалось избежать этого явления. Теневая экономика нормальна и неизбежна при отсутствии в стране социально-экономических условий для легальной деятельности. В настоящее время часть экономики любой страны находится «в тени». Однако в России масштабы теневой экономики достигли колоссальных масштабов. Оценки специалистов различны: по сведениям российского Госкомстата доля теневой экономики в региональном валовом продукте составляет 20–25%. Между тем, по данным правоохранительных органов, в теневой экономике производилось 46% ВВП. В реальности масштабы теневой экономики, возможно, еще более значительны.

В России в настоящее время ведение полуподпольного бизнеса стало настолько

обычным явлением, что большинство предпринимателей даже не представляет себе, что можно строить свой бизнес иначе: соблюдать все законы, платить все налоги и т. д. При этом не только сами предприниматели, но и значительная часть населения, не занимающегося предпринимательством, оправдывает такое положение дел. Ведение экономической деятельности в обход закона – общепринятое правило ведения бизнеса.

В 1990-х годах получила распространение практика разрешения всевозможных конфликтов посредством так называемых «разборок». Сейчас ситуация постепенно меняется – такой способ решения проблем хотя и не искоренился совсем, оставаясь типичным для провинциальных городов, но все чаще становятся приемлемыми цивилизованные способы разрешения споров – переговоры, обращение в суд. Все больше предпринимателей стали задумываться о легализации своего бизнеса. Это происходит потому, что ведение дел «в белую» предоставляет преимущества, которых лишены предприниматели, функционирующие «в черную». Эти преимущества легализации становятся все более и более очевидными российскому бизнесмену.

Каковы причины доминирования нелегального или полунелегального ведения экономической деятельности? Несомненным (и единственным) преимуществом ведения бизнеса «в черную» является минимизация налогообложения и таможенных платежей. Роберт Кийосаки учит нас делать то же – не платить налоги, но привычное ему законодательство в большей степени позволяет

ему маневрировать, не отказываясь от легальности и не рискуя быть задушенным выплатами государству. Его законодательство защищает своих обеспеченных граждан, наше государство защищает собственную обеспеченность. Частный инвестор в поисках активов в такой ситуации сталкивается с практически неразрешимыми проблемами по обнаружению активов и поддержанию их доходности. Это происходит по следующим причинам.

Занижение доходов (увеличение расходов) приводит к тому, что реальные масштабы деятельности и доходы, получаемые от такой деятельности, остаются для всех, кроме самого предпринимателя, тайной. При продаже бизнеса его цена складывается из сальдо дебета и кредита и стоимости чистых активов организации, отраженных в бухгалтерских документах. Чем больше своего бизнеса предприниматель ведет «в черную», тем меньше будет покупная цена его бизнеса и тем больше она будет отличаться от реальной цены бизнеса, которую, однако, невозможно будет ничем подтвердить. Поэтому ведение бизнеса «в черную» лишает предпринимателя возможности привлечения инвестирования кредитных организаций, а следовательно, и расширения своего бизнеса за счет привлеченных средств.

Сейчас в России начала развиваться система банковского кредитования. Чем больше сумма выдаваемого банком кредита, тем больше рисков, связанных с возможностью невозврата кредита. Поэтому крупные кредиты банк выдает либо под залог имущества, либо с условием сохранения определенного банком размера

оборота средств на счетах в этом банке. Возможны и другие способы обеспечения возврата кредита, однако все они, так или иначе, связаны с официальными активами и официальной прибылью бизнеса. Если подтвержденная прибыль, а также стоимость активов предприятия незначительны, то никакой банк не даст кредит на существенную сумму.

Нарушение законодательства, особенно систематическое, несет в себе риск привлечения к административной и уголовной ответственности. Эффективность работы карательной машины в России – отдельная тема для обсуждения.

Наряду с рисками ответственности весьма неприятными являются риски, связанные с оборотом неучтенных денежных средств. Так, наличные денежные средства могут быть украдены, изъяты на основании незаконности своего получения. Безналичные денежные средства могут быть заблокированы или средства со счетов могут быть списаны – поэтому на такие денежные резервы нельзя особенно рассчитывать, а у предпринимателя при этом отсутствует возможность воспользоваться законными механизмами защиты своих прав. Это логично – обманывая государство, вряд ли можно рассчитывать на его защиту.

Полуофициальное ведение дел в компании негативно сказывается и на ее сотрудниках. При достойном уровне доходов многие готовы платить больше налогов, но получать официальную зарплату. В итоге «серый» порядок ведения бизнеса заставляет предпринимателя отвлекаться на огромное

количество ненужных вещей, преодолевать множество препятствий и преград, отнимающих время, силы и нервы.

«Серая» экономика – явление неоднозначное. В рамках «серой» экономики осуществляется социально-полезная деятельность: производятся товары, оказываются услуги и т.д., но субъекты «серой» экономики совершают при этом не очень тяжелые, с точки зрения закона и морали, правонарушения.

Теневая экономика появляется и развивается, когда каждое отдельное предприятие работает в полуполюгальном режиме: половина его деятельности «на свету», а другая половина скрыта от посторонних глаз. Нелегальную деятельность предприятий, являющихся частью теневой экономики, составляют: создание фирм-«однодневок», уклонение от уплаты налогов и таможенных платежей, обналичивание денежных средств, нелегальный оборот наличных денежных средств, недобросовестная конкуренция и некоторые другие запрещенные законом деяния.

В соответствии с законом юридическое лицо создается для осуществления предпринимательских или иных не запрещенных законом целей. Создание фирм-«однодневок» или «поганок» направлено на цели прямо противоположные, они образуются и регистрируются с целью обналичивания денег, уклонения от уплаты налогов, таможенных платежей и т. д. Фирма-«однодневка» – фундаментальное образование в теневой экономике. Все операции «серого» бизнеса проходят через такие организации. Основное назначение этих фирм – это совершение,

выражаясь юридическим языком, «мнимых сделок» с целью прикрытия нелегальной деятельности предпринимателей.

В настоящее время любая желающий может создать свою фирму. Проще всего зарегистрировать товарищество с ограниченной ответственностью – нужно всего лишь написать учредительный договор и устав, включив в уставный капитал компьютер и стол, оцененные по своему усмотрению в 10 тысяч рублей (минимальный размер уставного капитала для обществ с ограниченной ответственностью в соответствии с законодательством составляет 100 минимальных размеров оплаты труда) и подать заявку с указанными документами в территориальную инспекцию Федеральной налоговой службы. Основанием для отказа является лишь непредоставление комплекта документов или предоставление ложных документов.

По официальным данным, количество юридических лиц, сведения о которых занесены в Единый государственный реестр юридических лиц, в 2003 году превысило 2 миллиона. При этом значительное число компаний создается заведомо не в целях осуществления предпринимательской деятельности, а в целях прикрытия нелегальных операций, для обналичивания денег.

Наличные деньги идут на взятки, на выплату заработной платы нелегальной рабочей силе, а также на покрытие разницы между реально выплачиваемой работникам зарплатой и зарплатой официальной, проходящей через бухгалтерские документы. Также не искоренилась еще привычка «расчета

чемоданчиками», поэтому наличные используются и как средство платежа.

На 1 января 2000 года из всех находящихся в обращении наличных денег в сумме 289,8 миллиарда рублей 23,2 миллиарда рублей (8%) находилось в кассах банков, а остальные – вне банковской системы. Это вполне объяснимо: оборот наличных, в отличие от оборота безналичных денег, проследить невозможно. С другой стороны, использование безналичных денег гораздо удобнее и, бесспорно, безопаснее.

Уклонение от уплаты налогов вызвано чаще всего не желанием самих налогоплательщиков сэкономить, а естественным желанием выжить, невозможностью развития «чистого» бизнеса в условиях сложившейся системы налогообложения.

Согласно действующему Налоговому кодексу коммерческая организация уплачивает следующие виды налогов: НДС – 18%, налог на прибыль – 24%, ЕСН – от 26%, налог на имущество – 2,2% и др. В итоге организации должны отдавать 60–80% прибыли, а иногда и более 100%.

Уклонение от уплаты налогов стимулирует даже не столько сама система налогообложения, сколько варварство ее реализации. Спросите у любого иностранца, для чего он платит налоги. Он ответит – чтобы иметь все то, что он имеет: обеспеченную старость, социальное, в том числе медицинское, обеспечение, хорошие дороги, то есть все те блага, которые дает ему государство.

В России налогоплательщики платят налоги, ничего не получая от государства

взамен: качество медицинского обслуживания, например, из года в год становится все хуже и хуже. Уплачивая налоги, предприниматель должен знать, что получит от этого какую-то пользу, например какие-нибудь государственные субсидии, кредиты на развитие бизнеса, разработку, внедрение новых технологий и т. д.

Например, в Дании в структуре Министерства промышленности создан Фонд развития, оказывающий поддержку малым и средним предприятиям. Фонд развития не представляет прямую финансовую помощь от государства, а действует на основании принципа самокупаемости и осуществляет финансирование проектов по созданию и развитию перспективных предприятий. Фонд выделяет средства предприятиям на проведение исследований по созданию или улучшению продукции, по усовершенствованию методов производства. Фонд предоставляет льготные кредиты и субсидии предприятиям, а также гарантии кредитным организациям под инвестирование проектов. При этом Фонд реально действует и оказывает огромную поддержку предприятиям малого и среднего бизнеса.

В России налогоплательщики, как граждане, так и предприниматели, не получают от государства никакой поддержки, поэтому у них отсутствует мотивация к уплате налогов.

Очевидно, что государство должно быть заинтересовано в создании и развитии предприятий. Большинство граждан работают в коммерческих и иных негосударственных структурах. С появлением и развитием организаций появляются новые рабочие места,

и государству нужно тратить меньше средств на пособия по безработице.

В последнее время заметна тенденция либерализации уголовного законодательства. Создается впечатление, что преступность у нас в стране падает прямо на глазах, и в скором светлом будущем Уголовный кодекс просто не понадобится!

Уголовная ответственность за неуплату налогов наступает только в том случае, если это деяние совершено путем непредставления налоговой декларации и иных документов либо включения в налоговую декларацию и иные документы ложных сведений, что привело к сокрытию доходов в крупном размере (для юридических лиц – более 500 тысяч рублей за 3 года). Проследить же цепь «левых» сделок, проходящих через фирмы-«однодневки», а тем более доказать причастность налогоплательщика к деятельности этих фирм, практически невозможно, поскольку у нас существует презумпция добросовестности налогоплательщика: за деятельность своего контрагента он не отвечает. Отсутствие возмездия Фемиды порождает беспредел.

В этой связи обратимся, например, к опыту США. В США опоздание с подачей налоговой декларации может квалифицироваться как уголовно наказуемое деяние и грозит правонарушителю лишением свободы до одного года. Попытка (не только само уклонение, но даже попытка) уклониться от уплаты налога грозит лишением свободы до 5 лет и штрафом до 5 тысяч долларов. У нас же на практике в настоящее время складывается ситуация, в которой налогоплательщику выгоднее дать

взятку, чем заплатить налоги или иные платежи в бюджет.

В западных странах активно реализуется принцип эластичности поступления налоговых платежей в зависимости от уровня налоговых ставок. Анализ такой зависимости позволяет сделать вывод о том, что после снижения налоговых ставок до определенного уровня гармонируется зависимость между ростом массы налоговых поступлений и размерами снижения ставок налогообложения. Налоговая политика России строится пока что исходя из иного принципа, утверждающего, что чем больше налоговая ставка, тем лучше это для построения рыночной экономики. В качестве следствия такой политики налоги недобираются (как минимум 20–30%), производство товаров сокращается, а инвестиционная активность снижается.

Специфика российского рынка состоит в том, что товаром на нем является власть. А специфика власти как товара состоит в том, что она продается только в «теневом режиме». Это означает ровно следующее: «захват власти» с помощью «политических инвестиций» предполагает исключительно теневые стратегии. Не имея теневых ресурсов, бизнес не способен покупать власть.

Лейтмотив творчества Роберта Кийосаки – идея о том, что инвестору недостаточно лишь фактических экономических знаний, чтобы добиться успеха. Действительно, многие люди полагают, что один только факт покупки акций или взаимных фондов сделает их богатыми, и это мнение обманчиво. Одно лишь профессиональное инвестирование не гарантирует финансового успеха. Человек с

мышлением аутсайдера всегда будет терять прибыль независимо от качества инвестиционного портфеля. Теневой бизнес не поддается рациональному планированию, но российский инвестор не может данным фактором пренебречь. Так будем ли пробовать жить по Кийосаки в России?

Большинство людей могут освободиться от долгов за 5–7 лет, утверждает Роберт Кийосаки, но это утверждение не может быть проверено на предмет истинности. Возможно, что так оно и есть. Далее, автор советует поместить сумму, которая раньше направлялась на оплату долгов, в инвестиции, тем самым начав строить свою колонку актива. В этом случае все действительно верно, и вопрос лишь в том, насколько абсолютная величина этой суммы потенциально способна приносить активный доход.

Итак, ситуация, в которую «верится с трудом», может возникнуть в связи с низкой самооценкой и неуверенностью в собственных силах. Все мы время от времени рефлекслируем: негативные мысли начинают овладевать нами, мы пускаемся в самокопание, теряем контроль над своими эмоциями, считаем себя неудачниками, но если эти «дни самоуглубления» повторяются слишком часто, возможно, необходимо искать помощи специалистов–психологов.

Если это состояние «неверия» не связано с психическими особенностями личности, но вы по-прежнему полагаете, что человек в нашем обществе не может достичь успеха, зарабатывать деньги и построить дом, то нужно попытаться исправить ситуацию в вашей голове (конечно, все в порядке, если вы

просто считаете, что не обладаете для этого определенными личными качествами или средствами).

Прежде всего нужно поверить в то, что достижение финансовой независимости возможно. В самом деле, существует множество примеров вокруг нас – много людей утверждают эту возможность. Поэтому необходимо искать мотивирующую информацию. Не закрывайте глаза – все люди, которые сегодня зарабатывают деньги, добились этого сами, и многие из них сделали это честным и законным путем.

Если вы по-прежнему не верите, попробуйте разобраться, почему это происходит. Выявите источник негатива и уберите его из своей жизни! Если до сих пор он вам не помог построить дом, то впустите в свою жизнь позитив и посмотрите, что из этого получится.

Все налоговые особенности (а их в России значительно больше, чем может полагать Роберт Кийосаки при всем его американском инвестиционном опыте) российскому инвестору знать не только полезно, но и просто необходимо – многие проекты могут основываться на использовании немислимых для «цивилизованных» стран налоговых разбежек и разночтений в пределах одного государства. Само российское государство, впрочем, отчасти стимулирует данную практику учреждением специальных экономических зон со льготным таможенным обращением и налогообложением. Деятельность в таких специальных экономических зонах, как и в многочисленных специальных автономных территориальных образованиях, регулируется специальным хозяйственным законодательством,

федеральным и местным. Мы в нашей книге просто не в состоянии перечислить все механизмы перемещения денежных средств, которые могут быть применены при организации бизнеса в условиях территориального (и отраслевого, но это вообще отдельная тема; в качестве примера укажем предусмотренные Налоговым кодексом «благоприятные условия налогообложения для налогоплательщиков, осуществляющих деятельность в области информационных технологий») налогового разнообразия. Существенно также учитывать собственный статус инвестора как резидента или нерезидента Российской Федерации. В последнем случае речь идет обычно о несколько более высоком налоге на доход.

Налогообложение инвестиционной прибыли ведется плательщиком налога отдельно от других доходов и расходов. Инвестиционный актив – ценные бумаги, корпоративные права, банковские металлы. Инвестиционная прибыль рассчитывается как положительная разница между доходом от продажи инвестиционного актива и расходами на его приобретение. Если в результате расчета инвестиционной прибыли возникает отрицательное значение, то оно считается инвестиционным убытком. В состав налогооблагаемого дохода включается положительное значение общего финансового результата операций с инвестиционными активами. Если общий финансовый результат имеет отрицательное значение, то его сумма переносится на уменьшение общего финансового результата операций с инвестиционными активами следующих лет.

Все налоги в России разделены на три вида в зависимости от уровня установления и

изъятия налогов: федеральные (налог на добавленную стоимость, акцизы, налог на доходы физических лиц, единый социальный налог (взнос), налог на операции с ценными бумагами, таможенная пошлина – всего 18); республиканские (платежи за пользование природными ресурсами, налог на прибыль предприятий и организаций, налог на пользователей автодорог, налог с владельцев транспортных средств – всего 9); местные (налог на имущество физических лиц, земельный налог – всего 21).

Налоговая система, как это указано в Налоговом кодексе, должна выполнять две функции, фискальную – функция перераспределения национального дохода, то есть, как совершенно справедливо утверждает Роберт Кийосаки, «делать богатых еще богаче, а бедных еще беднее» и экономическую (регулирование экономических процессов), которая в развивающихся странах обычно опять же сводится к первой функции.

Инвестору важно понимать классификацию налогов по способу их уплаты в большей степени, чем по административно-территориальному их предназначению. К прямым налогам относят налоги: подоходный, на прибыль, на имущество – эти налоги налогоплательщик платит «из своего кармана». Прямые налоги обязательно учитываются при составлении личного финансового плана и расчете отдельного инвестиционного проекта в виде отдельных статей расходов. Косвенные налоги (акцизы, НДС) включены в цену товара и оплачиваются потребителем, а налогоплательщик только перечисляет их в бюджет. Такие налоги инвестор при

составлении проекта и личного финансового плана также учитывает косвенно, рассчитывая выручку или объем продаж.

Знание трех применяемых в России способов взимания налога может оказать существенную роль при «изобретении» способов повышения доходности сделок. Налоги могут взиматься, во-первых, «у источника» – налог исчисляется и удерживается бухгалтерией юридического лица, которое выплачивает доход субъекту налога (подходный налог с зарплаты), во-вторых, после подачи декларации о доходах (налоги взимаются после получения дохода), в-третьих, особым образом взимаются кадастровые налоги. Кадастр содержит перечень объектов (земли, доходов) и устанавливает среднюю доходность объекта обложения, исходя из которых заранее рассчитываются авансовые платежи, указываемые в высылаемом владельцу расчете – мы уже упоминали эту схему при обсуждении налога на недвижимость.

Помимо особенностей правового статуса предпринимателей без образования юридического лица, «прямое инвестирование в бизнес» может использовать в качестве инструмента стратегического планирования различия в правовом статусе юридических лиц. Для начала этого увлекательного процесса инвестору полезно понять различия в управлении наиболее популярными формами организации хозяйственной деятельности – акционерными обществами и товариществами с ограниченной ответственностью.

Согласно российскому законодательству, акционерное общество (АО) – коммерческая организация, уставный капитал которой

разделен на определенное число акций. Акционеры не отвечают по обязательствам АО, но несут риск убытков, связанных с его деятельностью в пределах стоимости принадлежащих им акций. Акционерное общество может быть открытым или закрытым (табл. 1), это различие отражается в его уставе и наименовании.

Таблица 1 Признаки акционерных обществ

Признак	Открытое АО	Закрытое АО
Количество акционеров	Не ограничено	Не более 50
Способ размещения акций	Открытая и закрытая подписка	Закрытая подписка
Минимальный уставный капитал	1000 мрот	100 мрот
Наличие преимущественного права акционеров на приобретение отчуждаемых акционерами акций	Отсутствует	Обязательно соблюдение данного права

Таким образом, все компании, чьи акции представлены на бирже, относятся к открытым акционерным обществам. Акционерные общества, учредителями которых выступают Российская Федерация, субъект Российской Федерации или муниципальное образование, могут быть только открытыми.

Общество вправе размещать привилегированные акции одного или нескольких типов. Номинальная стоимость размещенных привилегированных акций не должна превышать 25% от уставного капитала общества.

Акционеры-владельцы привилегированных акций не имеют права голоса на общем

собрании акционеров. Однако они могут участвовать в общем собрании акционеров с правом голоса при решении вопросов о реорганизации и ликвидации общества.

Привилегированная акция дает право на получение дивиденда в виде фиксированной суммы или процента к номинальной стоимости акций, а также право на получение определенной в уставе части имущества АО в случае его ликвидации (ликвидационной стоимости). Таким образом, владельцы привилегированных акций имеют преимущества перед владельцами обыкновенных акций в получении установленного размера дивиденда и ликвидационной стоимости. Это и привлекает инвесторов.

В общем случае обыкновенные акции дают право голоса на собрании акционеров, но дивиденды по таким акциям могут и не выплачиваться. Держатели этих акций являются реальными владельцами компании. Они принимают на себя самый большой риск, связанный с ней. Обыкновенные акции могут считаться бессрчным кредитом, предоставленным компанией в обмен на долю прибыли. Права, связанные с акциями, перечисляются в уставе компании. Самое важное право акционера – право голоса на собраниях компании по вопросам политики компании, одобрения дивидендов, предложенных директорами, избрания директоров, а также право на пропорциональную долю активов компании в случае прекращения ее деятельности.

Обыкновенные акции (повторим это) не дают права на получение фиксированного дивиденда, и дивиденды по ним выплачиваются,

как правило, только если компания получила прибыль.

Номинальная стоимость всех обыкновенных акций общества должна быть одинаковой. Каждая обыкновенная акция общества предоставляет акционеру – ее владельцу одинаковый объем прав. Конвертация обыкновенных акций в привилегированные акции, облигации и иные ценные бумаги не допускается.

Размещение посредством открытой подписки обыкновенных акций, составляющих более 25% от ранее размещенных, осуществляется только по решению общего собрания акционеров, принятому большинством в три четверти голосов.

Право голоса акция предоставляет ее приобретателю только с момента ее полной оплаты, за исключением акций, приобретенных учредителями в момент создания АО. По акциям, поступившим в распоряжение общества в случае неполной их оплаты в установленные при размещении сроки, а также при выкупе обществом акций у своих акционеров, право голоса не предоставляется. Таким образом, не всякая обыкновенная акция является голосующей, равно как и не все привилегированные акции являются неголосующими. Голосующей акцией является обыкновенная или привилегированная акция, предоставляющая ее владельцу право голоса при решении вопроса, поставленного на голосование. Основные права акционеров указаны в табл. 2.

Таблица 2 Права акционеров в зависимости от количества акций

Пакет	Права акционеров
1% + 1 голосующих акций	Право требовать предоставления данных из реестра об имени (наименовании) зарегистрированных в реестре владельцев и о количестве, категории и номинальной стоимости принадлежащих им ценных бумаг
2% + 1 голосующих акций	Право вносить предложения в повестку дня годового общего собрания акционеров общества
4% + 1 голосующих акций	Право преимущественного приобретения акций при дополнительной эмиссии акций
10% + 1 голосующих акций	Право требовать от совета директоров проведения внеочередного общего собрания акционеров общества, а в случае отказа в этом – право созыва такого собрания
25% + 1 голосующих акций	«Блокирующий пакет»
50% + 1 голосующих акций	«Контрольный пакет»
75% + 1 голосующих акций	«Полный контроль»
95% + 1 голосующих акций	Право требования выкупа акций у миноритарных акционеров

Таким образом, инвестора в акциях привлекают: право голоса, право на доход в виде дивидендов; прирост капитала; дополнительные льготы; право имущественного приобретения дополнительной эмиссии акций; право на часть имущества АО после его ликвидации.

Распределение имущества между акционерами при ликвидации акционерного общества происходит в порядке следующей очереди:

- акции, подлежащие выкупу;
- начисленные, но не выплаченные дивиденды по привилегированным акциям, ликвидационная стоимость привилегированных акций;
- обыкновенные и привилегированные акции.

Компания выплачивает дивиденды акционерам из полученной прибыли. Чем больше компания заработала за год, тем выше будет ставка дивидендов. Если речь идет о привилегированных акциях, то дивиденды по таким акциям выплачиваются вне зависимости от прибыли акционерного общества. Для того чтобы компания могла произвести выплату, она формирует специальный фонд, в который постоянно перечисляет средства, дабы при недополучении прибыли иметь возможность расплатиться с акционерами.

Дивиденды выплачиваются ежеквартально, раз в полгода (промежуточные дивиденды) или раз в год (годовые дивиденды). Решение о выплате промежуточных дивидендов и об их размере принимает совет директоров. Решение о выплате годовых дивидендов и об их размере принимает общее собрание акционеров по рекомендации совета директоров. Годовой дивиденд не может быть меньше промежуточного и больше рекомендованного советом директоров.

Однако существуют условия, при которых компания не вправе выплачивать дивиденды. Общество должно отказаться от выплат: до полной оплаты уставного капитала; до выкупа акций, подлежащих выкупу; при наличии или появлении в результате выплаты дивидендов признаков несостоятельности (банкротства); если стоимость чистых активов меньше суммы

уставного капитала, резервного фонда и превышения ликвидационной стоимости привилегированных акций над номинальной стоимостью.

Ошибка четырнадцатая. Большинству российских граждан кредитные ресурсы банков недоступны

От доступности банковских услуг зависят платежеспособный спрос, темпы роста экономики, благосостояние населения и даже социальный климат в обществе. Все тоталитарные режимы отличаются исключительной скудностью, избирательностью банковского сервиса. Россия не относится к тем странам, в которых кредитные ресурсы банков так же доступны гражданам, как это представляется, исходя из книг Роберта Кийосаки.

«Прочитала три книги из этой серии, но придумать, как это применить к нашим условиям, никак не могу. У нас невозможно взять кредит без залога, в два раза превышающего кредит. Разве с такими условиями можно разбогатеть с использованием займов, когда еще и 18% годовых не дают покоя???» – сетует поклонница Роберта Кийосаки и оказывается права: Кийосаки ошибочно полагает равные возможности российского и западного гражданина в доступе к финансовым ресурсам кредитных организаций.

Доступность банковских услуг является одним из основных критериев социально-экономической эффективности национальной кредитно-финансовой системы. Банковские услуги, в первую очередь кредитные – мощный инструмент социально-экономического развития. От их доступности зависят платежеспособный спрос, темпы роста экономики, благосостояние населения и даже

социальный климат в обществе. Все тоталитарные режимы отличаются исключительной скудностью, избирательностью банковского сервиса. Напротив, демократизация общества, достижение им социальной зрелости, как правило, сопровождаются повышением интенсивности и качества финансовых услуг. Из этого правила практически не бывает исключений. Возможность полноценного финансового выбора формирует личную свободу гражданина, полную его общественных и конституционных прав.

Повышение доступности банковских продуктов – необходимое условие перехода к развитым рыночным отношениям, к современному постиндустриальному хозяйству, демократическому обществу. Повышая доступность банковских услуг, мы закладываем надежную социально-экономическую основу поступательного развития нашей страны.

Востребованность банковских услуг в России постоянно растет. Как и повсюду в мире, банковские депозиты в нашей стране превращаются в основную форму накоплений населения, а потребительское кредитование – в важный фактор повышения уровня жизни граждан. В последние годы российский рынок розничных банковских услуг переживает настоящий бум. Рост частных вкладов составляет более 30% ежегодно. Объем потребительских и ипотечных кредитов только за последние два года увеличился более чем в три раза и продолжает быстро расти.

Превращение банковской розницы в самый быстрорастущий вид банковского бизнеса связано с внушительным ростом денежных доходов россиян, существенным расширением в

нашей экономике потребительского спроса, возросшей экономической грамотностью населения. Потребительский и ипотечный кредит становятся все более востребованным элементом повседневной жизни наших граждан. Позитивный вклад в этот процесс внесло создание и совершенствование национальной системы страхования банковских вкладов.

Вместе с тем стремительно растущий спрос на банковские услуги в российской экономике пока далек от насыщения. Около 60 миллионов россиян (42% жителей страны) лишены постоянного доступа к банковским услугам, банковские счета имеет только четверть россиян, всего менее 10% населения пользуется банковскими картами при том, что в Европе практически каждый взрослый гражданин имеет по 2–3 банковские карты различного назначения. У нас число таких граждан не превышает 5% взрослого населения.

Основная причина – в недостатке предложения в России недорогих и качественных банковских услуг. Как у любого товара, доступность банковских услуг определяется достаточностью их предложения и ценовой доступностью.

С институциональной точки зрения доступность банковских услуг определяется, прежде всего, обширностью, разветвленностью национальной банковской сети. По этому показателю Россия все еще заметно отстает от стран с развитой экономикой. Сегодня на каждые 100 тысяч россиян приходится 11 банковских отделений. Это в 5–6 раз меньше, чем в экономически развитых странах, и в 3–4 раза меньше, чем в государствах Центральной и Восточной Европы.

Стоимость банковских кредитов для населения в нашей стране по-прежнему остается одной из самых высоких в мире. За вычетом инфляции она составляет по потребительским кредитам более 15–20%, по ипотечным – более 5%. Для сравнения: в странах ОЭСР эта величина составляет 3–5% по потребительским кредитам и 1–2% по ипотечным. Обслуживание столь дорогих кредитов недоступно для большей части населения России.

Российские банки значительно чаще терпят крах, чем западные. Ни для кого не секрет, что значительные капиталы сосредоточены за рубежом, и создание механизмов их реинвестирования становится важным аспектом бизнеса в России.

Возможность заработка на еще не «выкупленной» квартире, оплачиваемой ипотечным кредитом, происходит из простого расчета затрат на приобретение квартиры с учетом дохода банка, выдавшего ипотечный кредит. Если, с одной стороны, снимать квартиру представляется делом более дешевым и менее хлопотным, чем ввязываться в кредитную историю, то, с другой стороны, в длительной временной перспективе все выглядит как раз наоборот.

Стоимость проживания одного месяца в съемной квартире, умноженная на максимальное время ипотечного кредитования (300–500 месяцев), может составить 50–200 тысяч долларов, что способно значительно превысить текущую коммерческую стоимость собственной квартиры. А если еще учесть, что такая стоимость неуклонно растет?

Исходя из такой финансовой ситуации, появляется возможность купить квартиру, получив с этой целью ипотечный кредит, а затем сдать ее в аренду. При соблюдении ряда условий такая операция может стать действительно выгодным личным бизнесом – важно только гарантировать постоянное превышение арендных платежей над платежами по ипотеке банку. Доходность от сдачи в аренду ипотечных квартир составляет до 10%.

Чтобы гарантированно добиться такого постоянного превышения дохода над затратами, важно «всего лишь» правильно выбрать ипотечный банк (точнее, ипотечную программу), и правильно выбрать жилой объект. Если покупать квартиру преимущественно с целью заработка, а не личного проживания, необходимо остановиться на выборе квартиры, обеспечивающей максимальную доходность.

Что касается выбора ипотечной программы, то это условие выполнимо проще, чем подбор квартиры – разница в процентных ставках у всех банков небольшая, и размер первоначального взноса не повлияет существенным образом на доходность проекта – главное, чтобы расчет оправдал себя. Доход заемщика должен быть на уровне 1,5–2 тысяч долларов, тогда банк легко даст кредит.

Чтобы получить с вложенных денег максимальный доход, а не просто оправдать вложения, особенно важно грамотно выбрать квартиру. Помощь риэлтера потребует дополнительных расходов – сегодня они берут за свои услуги от 2 до 6% стоимости объекта, но, конечно, можно подобрать квартиру самостоятельно. Выгоднее всего вкладывать

средства в недооцененные объекты жилой недвижимости с хорошей перспективой стабильного роста. И если однокомнатные квартиры с хорошей транспортной доступностью были и остаются наиболее универсальным инвестиционным объектом, гарантирующим доход, то максимальные прибыли, которые возможно извлечь из такой схемы, определяются знанием региональной специфики. Например, в Москве и Подмосковье в среднесрочной перспективе (5–7 лет) наиболее выгодно вкладывать средства в квартиры с увеличенной площадью, с количеством комнат от трех и более в спальных районах или в одно-двухкомнатные квартиры в центре столицы. Однако подобные сегменты рынка, несмотря на повышенную доходность, несут в себе повышенные риски.

Так что, даже если у вас и имеется собственная квартира, то и лишняя тоже не помешает, тем более практически бесплатно. Взяв ипотечный кредит на оплату жилья и приобретя право пользования жильем, умные люди тут же его сдают, например студентам, используя деньги для оплаты ипотечного кредита. Через 10 лет можно получить в собственность квартиру, которую купили, по сути, студенты... А как и сколько можно заработать на собственном жилье, это мы уже знаем.

Можно «выкрутиться» и в отсутствие денежных средств на первоначальный взнос, взяв два независимых кредита. В этом случае вы берете потребительский кредит и используете его в качестве первоначального взноса по ипотеке.

Для получения ипотечного кредита у семьи должен быть достаточно высокий уровень дохода, чтобы общий размер кредитов был достаточен для покупки жилья. Ипотечный кредит без первоначального взноса уже практикуют и некоторые банки, но пока такая формы работы распространена не так широко, как ипотека с первоначальным взносом. В этом случае срок кредитования обычно увеличивается с 15 до 25 лет и отменяется первоначальный взнос. Ипотека оформляется достаточно быстро при наличии всех необходимых документов.

По сравнению с Европой в России получение ипотечного кредита выглядит пока еще несколько сложнее. В Европе достаточно просто работать, и тогда любой банк распахнет перед вами свои двери, будучи при этом безмерно довольным. Конечно, если из вашего «темного» прошлого всплывет факт неоплаты по кредиту покупки посудомоечной машины, то вполне вероятно получить список банков, в которые не стоит обращаться, имея такой опыт «кидания» банкиров. Смешно это или нет, но ипотечные банки принимают максимальные меры предосторожности. Во внимание берется абсолютно все, не только возраст, здоровье и величина заработной платы потенциального заемщика. Все чаще кредитный отдел банка интересуется наличием диплома о высшем образовании, степенью востребованности профессии на рынке труда, риском перехода своего клиента в разряд безработных.

Простому менеджеру среднего звена сегодня легче получить потребительский кредит, чем директору этого же предприятия –

стабильность и развитие компании трудно прогнозировать, в то время как менеджер может уволиться и через месяц найдет себе другую работу. Директор предприятия, в отличие от менеджера, в случае краха компании вряд ли обойдется месяцем для восстановления платежеспособности, что приведет к отсрочке банковских платежей, крайне для банка нежелательной.

Поэтому стоит воспринять совершенно спокойно и нормально, если ваш банкир поинтересуется, как полно и своевременно вы рассчитались за купленный в студенческие годы в рассрочку холодильник. Такую информацию банкир может запросить в бюро кредитных историй. В связи с тем, однако, что всевозможных бюро существует великое множество, банкам трудно установить, в каком из них имеется наиболее полная кредитная история потенциального клиента, и поэтому окончательно расстраиваться нет смысла и в таких случаях. Так что, даже если вы и решили принципиально не брать в долг у банков, привыкать к вниманию со стороны бюро кредитных историй придется в любом случае, и положительную кредитную историю вам полезно завести для всех других способов извлечения прибыли из недвижимости, своей и чужой.

Однако главный фактор успеха, как и в любом деле, человеческий. В нашей стране низкий уровень банковской культуры. В России решения о выдаче кредита часто принимает линейный банковский персонал — молодые выпускники вуза в возрасте 20–25 лет, чьи зарплаты в среднем равны 400–500 долларов в месяц. Человек в таком возрасте имеет небольшой жизненный опыт и часто пытается

определить платежеспособность клиента «на глазок». Косвенно работодатели, требуя выполнения плана выдачи кредитов «любой ценой», способствуют тому, что кредитные брокеры начинают смотреть на документы сквозь пальцы.

Ипотечный кредит имеет специфическую структуру, иметь представление о которой необходимо для осуществления коммерческих расчетов. В первые годы погашаются в основном проценты по кредиту, а собственно сам долг уменьшается незначительно, такой порядок защищает интерес банка. Однако такое условие, как необходимость выплаты одинаковых по сумме ежемесячных платежей позволяет клиенту планировать свои расходы на более длительное время, а планирование, в свою очередь, позволит застраховать себя от непредвиденного увеличения нагрузки на семейный бюджет.

На практике клиент вносит в начале срока наиболее крупные взносы, в дальнейшем сумма взносов снижается, вместе с ней снижается и сумма выплат по процентной ставке. Единственная «стратегическая» возможность риска, связанная с ипотечным кредитованием – финансовая нестабильность и высокий уровень инфляции могут послужить причиной оплаты кредита по более высокой процентной ставке впоследствии.

Ипотека обладает очевидными преимуществами как средство оплаты права собственности жилья – ее условия позволяют одновременно с выплатами по кредиту извлекать доход от недвижимости. Подписавшись на ипотеку, мы сразу приобретаем квартиру в собственность, хотя

она и остается обязательством залога перед банком. Но даже если банк-кредитор разорится, то, как заверяют специалисты, жилье никто отнимать не будет – можно спокойно продолжать выплачивать кредит на прежних условиях новому владельцу банковского капитала.

Но ипотечное кредитование может показаться чрезмерно обременительным. Даже преодолев все преграды в виде организации требуемых условий получения кредита, предоставления множества подтверждающих доходы документов, предоставления обязательства поручителя (это в условиях жизни от зарплаты до зарплаты), оформления страховок (жизни, здоровья, права собственности), можно обнаружить, что переплата за квартиру составит минимум половину ее текущей стоимости. Конечно, если ваш коммерческий проект такие условия «выдерживает», минусы ипотечного кредитования не должны оставаться преградой. На практике же ипотечный кредит в банке получают только 10 человек из 100.

Действительно непреодолимая преграда для арендного проекта имеет место в том случае, если имеющиеся доходы не позволяют получить кредит даже в отсутствие препятствий в виде прошлых кредитных историй. Если вы готовы отложить немедленное поступление дохода, то ваш проект вполне реально перенаправить в русло приобретения квартиры (конечно, такой же конкурентноспособной с точки зрения планов последующей аренды), как это было задумано первоначально.

То, что принято было называть «кооперативом», в настоящее время существует в трех различных с организационной точки зрения модификациях – жилищно-строительный (ЖСК), жилищно-накопительный (ЖНК), и потребительский (ПК) кооперативы. Отличия в организационных формах касаются преимущественно способа долевого участия членов кооператива в строительстве жилья. В ЖСК члены кооператива либо полностью сами оплачивают строительство жилья, либо кооператив берет часть необходимых средств в банке. Члены ЖНК самостоятельно создают «общий котел», из которого по мере накопления необходимых сумм за счет взносов новых членов оплачивается приобретение квартир для членов кооператива, вступивших в него ранее. Вступив в ЖНК, клиент ожидает, пока вступившие после него «набирают» предыдущему клиенту требуемую сумму для оплаты квартиры, что, конечно, может длиться очень долго и не поддаваться расчету в рамках личного коммерческого проекта. ПК не ограничен жесткими «рамками», и поэтому в таком кооперативе существует возможность получить жилье в собственность уже через полгода после вступления в него. Полезно, конечно, знать о тех, с кем вы будете связывать свою жизнь на ближайшие 10–15 лет.

Для вступления в кооператив необходим только паспорт. Кооператив взимает с пайщиков только необходимые для ведения строительства суммы, поэтому превышение стоимости квартиры будет в 1,5–2,5 раза меньше по сравнению с ипотечным кредитованием.

Кооперативы работают в «содружестве» с риэлтерскими конторами, что должно обеспечить более надежную юридическую проверку приобретаемого объекта. Однако и при выборе жилищного кооператива очень полезно обратить внимание на успешность его деятельности – время существования на рынке, отзывы граждан, вступивших в кооператив. Хорошо, если кооператив предлагает разнообразные тарифные планы. И, конечно, лучше всего найти возможность непосредственно пообщаться с теми, кто уже вступил в кооператив, а еще лучше с теми, кто уже приобрел квартиры.

Ипотечным кредитом называют банковский кредит, предоставляемый по программе жилищного кредитования физическому лицу для приобретения жилья, под залог приобретаемого им же жилья в качестве обеспечения обязательства перед банком-заемщиком, сроком на три года и более.

Банки не очень охотно работают с теми людьми, у которых сумма заработка ниже установленной границы. Это сказано условно, просто у вас возникнут проблемы с суммой кредитования, сроком, на который вас будут кредитовать, и, скорее всего, вам предложат вторичный рынок покупки жилья. В настоящее время заметна тенденция к снижению как процентной ставки кредитования, так и к увеличению срока выплаты кредита. Если раньше речь шла о 10 годах, то сейчас практически любой банк дает «взаимы» на 15 лет и под 11% годовых, что, конечно, к разряду негативных тенденций отнести трудно.

Сейчас нет необходимости соглашаться на условия первого попавшегося кредитора.

Определившись, насколько срочно необходим кредит, можно приступать к выбору условий кредитования. Банки периодически проводят акции, в ходе которых снижают процентные ставки на ипотечный кредит или отменяют некоторые банковские сборы.

Сумма ипотечного кредита обычно составляет от 40 тысяч долларов, и, таким образом, сэкономив, например, 1%, можно выиграть 400 долларов на переезд в новую квартиру.

Передав менеджеру по кредитам свое досье со всеми многочисленными справками, не следует полагать, что сделано все необходимое для получения денег. Пока банк проверяет вашу платежеспособность (сумма кредита приличная и у банка нет ни малейшего желания терять свои деньги), нет смысла нервно курить и поглощать неимоверными дозами кофе. Лучше одновременно подать заявку на кредит еще в несколько банков. Пусть себе проверяют, пусть предлагают лучшие условия кредитования, а вы будете выбирать.

Конечно, некоторые банки могут отказать в кредите или предложить ипотечное кредитование по более высокой процентной ставке. Это не повод для волнений – банков много. Но все же крайне полезно позаботиться заранее о своей репутации – выберите банк и возьмите небольшой кредит, например на компьютер или дорогой телевизор. Проплаты кредита делайте точно в срок, не раньше и не позже. Поскольку банки не любят терять свои проценты, не стоит стремиться к досрочному погашению кредита, а вот к погашению всех имеющихся задолженностей по платежам за

квартиру, телефон, алиментам, штрафам за парковку и старым кредитам стремиться стоит. Положите побольше-денег на счет мобильного телефона, который оставляете банку. Откройте депозитный или зарплатный счет. Покажите, что вы располагаете денежными средствами и что кредит вам нужен «для престижа».

Хоть ипотека и называется ипотечным кредитом, между кредитом и ипотекой существуют важные различия, и эти различия особенно важные, если вы собираетесь извлекать из приобретенного жилья прибыль, а не просто в приобретенной квартире жить. Буквальный перевод греческого слова «ипотека» означает «залог» – кредит выдается под залог будущей недвижимости. Залогом будет служить ваша квартира, ну а кредит выдается под залог чего-либо, охотно под недвижимость, собственно, если срочно потребовались деньги, то можно заложить жилье. Есть залог – есть ипотека, нет залога – нет ипотеки и кредит – не ипотечный.

Так что если срочно потребовались деньги, вы закладываете квартиру и берете под нее в банке потребительский кредит, после чего делаете с деньгами все что вам угодно. Вы получили деньги под залог недвижимости – это собственно кредит. Если же вам срочно потребовалась квартира, а денег на ее покупку нет, вы идете в банк и оформляете кредит. Залогом этого кредита будет являться лишь ваша будущая квартира, на которую вы и берете деньги, и в таком случае это ипотека.

Кредит значительно более интересен для заемщика, поскольку залогом для его обеспечения является имущество,

принадлежащее ему полностью и по праву – поэтому и процентная ставка по нему будет ниже. Размер суммы кредита заемщик определяет сам, сам решает, какое именно имущество закладывать. Поэтому «обычный» кредит и выгоднее с финансовой точки зрения.

С житейской же точки зрения (ведь не у каждого есть приличное имущество, под которое банки согласятся дать кредит) ипотека, конечно, является также очень полезным инвестиционным инструментом.

С помощью ипотеки можно не только решить квартирный вопрос, но и обогатиться. Для этого необходимо иметь временно свободные 20–30 тысяч долларов и возможность выплачивать банку ежемесячно 5–6 тысяч долларов (выплаты по кредиту). Оптимальный срок кредита – три года (на протяжении этого срока гражданин не платит налог на доход от продажи квартиры). Таковы типовые условия «ипотечного инвестпроекта».

Ошибка пятнадцатая. Дивиденды по акциям и паям почти всегда ниже минимальной заработной платы

Основные биржевые активы в России не являются хорошими «активами» для личного финансового плана, поскольку не способны приносить сколько-нибудь значимый в аспекте «крысиных бегов» регулярный доход (акции, паи инвестиционных фондов и т. д.).

«Лучшее достоинство денег – то, что они работают на вас двадцать четыре часа в сутки в течение поколений»,

– не устает повторять Кийосаки, призывая граждан инвестировать свои сбережения в активы. Граждане же располагают очень различными по величине сбережениями, и один из самых популярных вопросов касается возможности инвестирования небольших сумм. *«А мне вот тоже интересно – возможно ли применять идеи Кийосаки на практике, начиная с небольшого капитала? У меня свободными сейчас есть 5000 рублей – что я на них могу сделать кроме как отдать в банк под небольшие проценты?»*

Если начальный этап нашей инвестиционной деятельности отмечается отсутствием более-менее значительных денежных средств, то он будет неизбежно связан с паевыми инвестиционными фондами, или ПИФаами. В предыдущих главах книги мы уже согласились с Робертом Кийосаки, что и «у них» и «у нас» начать инвестировать означает одно и то же – это значит изменить способ мышления. Все в мире происходит по схеме:

быть — делать — иметь, то есть иметь большие деньги — не значит быть хорошим инвестором или даже просто богатым. Поэтому, лишь обнаружив, что мы можем стать инвесторами по той причине, что если у нас даже и не хватает денежных средств, но мы являемся инвесторами в душе, можно приступать к изучению конкретных требований рынка.

«Хорошо хотя бы то, что многие из представителей среднего класса видят существенные проблемы и начали покупать в инвестиционных фондах открытого типа процентные бумаги. Рост инвестирования среднего класса вызвал ответную реакцию рынка акций, оживление на биржевом рынке. Сегодня для среднего класса, дабы удовлетворить его запросы, создается больше и больше инвестиционных фондов открытого типа. Эти фонды популярны, так как гарантируют безопасность финансов. Те, кто покупает в них процентные бумаги, изо всех сил работают, чтобы платить налоги, закладную, откладывать детям на колледж, покрыть кредитные карточки. У них нет времени учиться, как инвестировать, и они полагаются на опыт менеджера фонда, связанного с ценными бумагами. Поскольку инвестированные фонды открытого типа бывают с различными типам инвестирования, средний класс полагает, что их деньги в большей безопасности, так как вложены в разные предприятия. Средний класс сплошь образованный, веря в эту догму с ценными бумагами, играет на руку брокерам этих фондов и специалистам финансового

*планирования. Лейтмотив прежний –
действуй наверняка, избегай риска»**

– эти слова нашего кумира как нельзя лучше характеризуют инвестиционный механизм, присущий паевым инвестиционным фондам, или ПИФам.

Американские инвестиционные фонды Роберт Кийосаки разделяет на несколько типов. Это – индекслируемые фонды; фонды агрессивного роста; секторные фонды; фонды доходов; инвестиционные фонды закрытого типа; сбалансированные фонды и другие. В России же существуют ПИФы, или паевые инвестиционные фонды, и под этим обобщенным наименованием также «скрываются» компании совершенно различной специализации. Отличие нашей ситуации от американской состоит в том, что нам затруднительно перечислить такое количество узкоспециализированных направлений деятельности инвестиционных фондов. Мы можем ограничиться делением фондов на несколько профильных направлений.

Официальное определение ПИФа, следующее из Закона об инвестиционной деятельности, выглядит следующим образом: «Паевой инвестиционный фонд – обособленный имущественный комплекс, состоящий из имущества, переданного в доверительное управление управляющей компании учредителем (учредителями) доверительного управления (то есть пайщиком) с условием объединения этого имущества с имуществом иных учредителей доверительного управления (других пайщиков),

* Р. Т. Кийосаки, Ш. Л. Лечтер. «Руководство богатого папы по инвестированию».

и из имущества, полученного в процессе такого управления (из дохода ПИФа), доля в праве собственности на которое удостоверяется ценной бумагой (паем), выдаваемой управляющей компанией. Паевой инвестиционный фонд не является юридическим лицом».

Инвестирование в ПИФы приемлемо на начальных этапах инвестиционной карьеры, как только вы решили покинуть ряды участников «крысиных бегов». Как начать инвестирование в паевые фонды? Вот как поступил Кирилл Б., решивший поделиться своим опытом на одном из интернет-сайтов: «Я откладывал 10% со всех приходящих ко мне денег (заработная плата, подарки, выручка, возврат долгов, взятие долгов и т.п.), так скопилась приличная сумма. Самое время изучить условия размещения денежных вкладов в различных фондах. Доходность фондов акций в крупных и надежных компаниях (например – «Тройка-Диалог», Раффайзен, другие) – 30–50% годовых. Пример. Вкладываем 1 января 1000у.е., получаем 31 декабря – 1500у.е. Моей работы – 0. Я в это время – зарабатываю деньги дальше. У меня дела пока остались на стадии накопления первоначального взноса. В «Тройке-Диалог» он оказался вместо 500у.е. равным 1000у.е., поэтому придется еще месяц-полтора пооткладывать».

Некоторые фонды показывают средний или средневысокий уровень доходности и держат его в течение 3–5 лет. Если вкладываться на два-три года минимум, то, думаю, мне сейчас подойдут именно эти варианты. Прочитал серию книг Генриха Эрдмана о том, что такое ПИФы, с чем их едят и как выстраивать

инвестиционную стратегию на основе паевых инвестиционных фондов. При помощи рейтинга ПИФов, расположенного здесь: <http://www.rich4you.ru/reiting2.php>, я выбрал подходящий для себя фонд «Солид Инвест» и внес первый пай. Теперь я планирую вносить каждый месяц по определенной сумме дальше, чтобы реализовывать программу постоянного инвестирования. Планирую также приобрести паи ОПИФ «Добрыни Никитича» (для диверсификации вкладов) и ИПИФ «Энергия Капитал» (для создания своего "пенсионного фонда")».

Примерно по такой схеме «у нас» извлекают прибыль от сотрудничества с ПИФами. Этот пример в сущности представляет собой пошаговую инструкцию о начале формирования «денежного потока» при помощи паевых инвестиционных фондов. Главное преимущество такого инвестирования – возможность вкладывать относительно небольшие сбережения со вполне очевидной доходностью.

Выбор инвестиционного фонда, несмотря на кажущееся сходство условий размещения средств, не должен быть произвольным. Когда вы озаботитесь выбором того или иного фонда, вам будет полезно провести анализ доходности фонда за несколько лет. Интересно посмотреть, как себя вел тот или иной фонд в 2003 и 2004 годах, во время обвала рынка. В то время некоторые высокодоходные сейчас ПИФы вели себя не слишком эффективно. Кроме того, ПИФы устанавливают сумму минимального взноса, а также процентную ставку скидки, надбавки и комиссии фонда – эти факторы так или иначе будут вами учитываться.

Кроме того, нужно не полениться сравнить выбранные ПИФы между собой и с эталонными индексами, вроде индекса ММВБ, подсчитать комиссии. Вполне вероятно, что окажется более выгодным вкладываться не в раскрученный бренд, а в более мелкий, но надежный фонд, который требует меньших комиссионных. Маленьким портфелем, кроме того, легче управлять. Сравнение всех характеристик необходимо для выбора наиболее подходящего фонда.

Российское законодательство гарантированно защищает пайщиков от «пропажи» вложенных денежных средств – необходимо лишь убедиться в том, что деньги поступают на счет лицензированной управляющей компании, а не мошенникам. Реестр паевых инвестиционных фондов имеется, например, на сайте Федеральной службы по финансовым рынкам, www.fcsm.ru.

Но наше законодательство не способно защитить пайщиков от рыночных колебаний цен на активы и от непрофессиональных действий управляющего – факторов, наступление которых может привести к падению стоимости паев. Кроме того, законодательство по ПИФам исключает ситуацию, когда ваши деньги можно украсть все и сразу, но не исключает ситуацию, когда деньги будут разворовываться понемногу и постепенно. Это – тема для отдельного разговора, и она особенно актуальна для ПИФов, вкладывающих деньги в «непрозрачные» активы – акции «третьего эшелона», «мусорные» облигации, недвижимость. Вообще говоря, потеря небольшой части денег лучше потери всего капитала, поэтому можно говорить о

сравнительно высокой защищенности пайщиков ПИФов.

Одна из задач фондов — освободить инвестора от необходимости следить за движениями рынка. Покупая паи, инвестор соглашается с «пониженной» доходностью. Однако в этом случае большую часть «работы инвестора» управляющая компания фонда делает за владельца денежных средств, и, естественно, такая помощь небескорытна. Поэтому в долгосрочной перспективе доход скорее всего не будет сильно зависеть от того, в какой фазе движения рынка были куплены паи. Можно просто покупать паи, обнаружив надежную управляющую компанию. Для уменьшения риска потерь можно разбить вкладываемую сумму на части и вкладывать деньги, например, на протяжении трех месяцев с интервалом в месяц. Это способ уменьшить потери при падении рынка, хотя таким образом вы и уменьшите прибыль, если рынок пойдет вверх: уменьшение риска уменьшением потенциальной прибыли — фундаментальный принцип инвестирования. Если в данное время рынок крайне нестабилен или ожидается его падение — можно выбрать смешанный ПИФ. Управляющая компания вправе в необходимый момент перевести средства ПИФа в облигации, не дав фонду сильно упасть, хотя обычно ПИФы все-таки падают вместе с рынком.

Лучше всего покупать паи ПИФов сразу после сильного падения рынка. Соответственно не рекомендуется паи ПИФов покупать, если рынок долгое время растет и обоснованно ожидается коррекция — временное падение рынка.

Как определить момент, в котором рынок «закончил падение» или «уже долго растет»? Это важный вопрос — погасив паи из предположения, что рынок уже слишком долго не падал, можно пропустить его дальнейший рост. В России частным инвесторам хорошо памятен 2005 год, когда пессимистично настроенные инвесторы в массовом порядке не выдерживали и выходили из рынка, продолжавшего устойчивый рост. «10% оптимистов» Роберта Кийосаки получили в это время очень хороший доход. Также не стоит бояться падения рынка — это нормальное явление, рынок постоянно идет то вверх, то вниз.

Вы можете рассчитывать на получение некоторого дохода после серии таких колебаний, то есть после длительного оборота денежных средств в ПИФе. Идеальный момент для покупки паев приходится на точку максимального падения рынка. Продажа или перевод в ПИФы облигаций особенно эффективны в точке максимального роста перед очередным падением — это базовые правила профессиональной активной торговли. Впрочем, инвестор-профессионал никогда не рассматривает ПИФы как главное инвестиционное средство, используя их преимущественно для сохранения временно свободных средств. В случае выбора между активами, а это ваша основная задача, обычно предпочитают активы более высокой доходности, чем паи ПИФа.

Начинающий инвестор в России вполне может делать первые шаги в создании активов посредством инвестирования в ПИФы, это надежный (с точки зрения сохранности

средств) способ приобретения опыта обращения с капиталом. Необходимо лишь понимать, что для получения высокого дохода необходимо обладать довольно значительными сбережениями, и одновременно с размещением денег в ПИФах искать возможности реальных высокодоходных операций, для осуществления которых часто оказывается необходимым вывод активов из низкодоходных вложений. Именно к такого рода тактике в большинстве своем и призывает Роберт Кийосаки, когда говорит о приоритете скорости роста «денежного потока» – не так важна доходность сделки (например, заключения договора с ПИФом), как частота прибыльных сделок с одним и тем же капиталом, от которой зависит конкретная сумма прибыли, например в год. ПИФы – инвестиционное средство для тех, кто не хочет или пока не может погружаться в мир инвестиций основательно.

ПИФ – общий котел, денежный мешок, который собирается инвесторами (пайщиками) в складчину. Управляющая компания в таком случае делает с денежными средствами вкладчика все то, что бы делал самостоятельный инвестор при наличии достаточных средств и опыта – торгует на бирже акциями и другими ценными бумагами, вкладывает деньги в строительство и аренду недвижимости, землю, производство и бизнес.

Ценные бумаги, купленные на деньги ПИФа, становятся частью ПИФа. Обычно это акции крупных доходных компаний – Газпрома, Лукойла, Сбербанк, РАО ЕЭС. Как только начинает расти цена этих компаний, дорожает каждый пай и ПИФ в целом – так формируется доход фонда.

Владея паем, пайщик владеет долей всех ценных бумаг ПИФа, иначе говоря, в его собственности находятся часть каждой акции и облигации фонда. Средства фонда всегда остаются в собственности пайщиков. Прибыль или убыток от торговли ценными бумагами на бирже получают пайщики, а управляющая компания получает за свою работу 3–4% в год от суммы всех средств. С учетом того, что «портфель» представляет собой минимальный оптимальный набор акций, который возможно сформировать за некую минимальную (хотя и не очень малую) сумму, становится очевидной принципиальная разница между большим и малым инвестиционным капиталом. Инвестиционный фонд, вообще говоря, это «сумма» некоторого числа таких «портфелей», и тоже очевидно, например, что количество таких «портфелей», из которых состоит фонд, вообще влияет на стратегию управляющей компании – «большой» фонд не всегда лучший фонд.

Если инвестор имеет дело с фондами ввиду нехватки собственных средств, то инвестиционные фонды «платят» за это вкладчику уменьшением рыночного риска. Единственный универсальный способ избежать потерь при падении цен на отдельные акции – покупка акций сразу нескольких компаний из различных отраслей экономики. Такой «идеальный пакет» акций, способный обеспечить гарантированный доход, стоит немалых средств. Его цена сопоставима с ценой автомобиля представительского класса, а подбор акций для формирования пакета требует большого опыта инвестирования, глубоких знаний экономики и времени для отслеживания и анализа ситуации на рынках и

в конкретных компаниях. Такая задача вполне успешно решается покупкой оптимального набора акций в складчину и наймом профессионалов для их подбора, а это и есть ПИФ.

Доход фонда образуется как результат деятельности управляющей компании ПИФа. Управляющая компания объявляет о сборе средств в паевой инвестиционный фонд, собирает доли от многочисленных вкладчиков, стремится удачно подобрать пакет акций и организовать хранение купленных акций. Акции покупают в депозитарии. Задача депозитария – хранить и вести учет операций с акциями и другими ценными бумагами ПИФа. Самая ответственная задача управляющей компании – управлять активами ПИФа после его формирования: покупать и продавать акции и прочие ценные бумаги в составе ПИФа, принимать новые вклады и погашать существующие.

Неиспользованные деньги хранятся на специальном расчетном счете ПИФа в банке и на специальном счете ПИФа у брокера. Ни управляющая компания, ни депозитарий, ни брокер ни на минуту не становятся владельцами собранных в ПИФ средств и купленных на них ценных бумаг, работая за процент от общей стоимости всего ПИФа. Управляющая компания вкладывает средства ПИФа в ценные бумаги, а депозитарий лишь хранит и учитывает их.

Для занятия управлением, хранением активов, учетом долей, аудитом требуется государственная лицензия, для получения и сохранения которой компания должна соответствовать определенным требованиям.

Если управляющая компания обанкротилась или ее решили закрыть, со средствами пайщиков ничего не произойдет – их либо вернут пайщикам, либо передадут в управление другой управляющей компании. Конечно, могут возникнуть потери потенциальных доходов, которые могли быть получены в отсутствие такой негативной ситуации.

Итак, все средства ПИФа принадлежит только инвесторам, физическим лицам, которые вложили в него деньги на правах долевой собственности. Каждый пайщик владеет частью (долей, паем) стоимости акций. В самих же акциях в качестве владельца указывается управляющая компания и делается пометка «Д. У.» (доверительное управление), указывается также название паевого инвестиционного фонда. Такое владение ценными бумагами управляющей компанией строго регламентируется законодательством, которое точно определяет, что управляющая компания может, а чего не в праве делать с имуществом ПИФа.

Совокупной денежной оценкой ПИФа называют стоимость чистых активов (СЧА) этого фонда. ПИФ делится на паи, цена одного пая равна СЧА, поделенной на количество паев. Если фонд состоит из акций и облигаций на сумму 90 миллионов рублей, а в него входят неизрасходованные на покупку ценных бумаг денежные средства в размере 10 миллионов рублей, то в этом случае СЧА этого ПИФа будет 100 миллионов рублей. Если этот ПИФ на данный момент поделен на 20 тысяч паев, то цена одного пая составит 5 тысяч рублей, то есть частное от деления СЧА на общее количество паев.

Если будет продан еще один пай за 5 тысяч рублей, то СЧА увеличится на 5 тысяч рублей и количество паев увеличится на один. Стоимость пая тогда не изменится, как не изменится она в тех случаях, если паи будут продаваться – снова будут меняться и числитель, и знаменатель дроби.

Цена пая изменится лишь в том случае, если изменится цена акций и облигаций, из которых состоит фонд. Предположим, в нашем примере цена некоторых ценных бумаг выросла и стоимость чистых активов всего ПИФа стала равной 120 миллионов рублей. Тогда цена пая возрастет и составит частное от деления 120 млн на 20 тыс., то есть 6 000 рублей. В таком случае и СЧА, и цена пая возрастут на 20%. Теперь, если мы решим погасить свой пай (вернуть деньги из ПИФа), то выплаченная нам сумма составит 6 тысяч рублей, из которых 1 тысяча рублей будет нашей инвестиционной прибылью, а сам пай будет нашим «активом».

За счет роста цен акций в ПИФе растет стоимость ПИФа и, значит, цена каждого пая – разница между первоначальной и последующей ценами пая составляет доход пайщика. Нам доступна информация о том, акции каких именно компаний куплены управляющей компанией для ПИФа, и такой информационной открытостью ПИФы отличаются от пирамид, вроде известной МММ.

«Пирамиды» не зарабатывают деньги. Они принимают деньги от новых вкладчиков и выдают их тем, кто уже решил выйти из пирамиды. В какой-то момент пирамида закрывается и те, кто не успел изъять капитал, остаются ни с чем. В ПИФе пайщики

получают только то, что вложили сами, плюс заработанное (или минус потерянное) ПИФом.

Деятельность пирамид незаконна, в то время как деятельность ПИФов жестко регулируется законами. Законом строго регламентированы все действия компаний, участвующих в работе ПИФа – управляющей компании, депозитария, регистратора, аудитора.

Для начинающего инвестора ПИФы обладают рядом преимуществ. Во-первых, ПИФы не требуют большого стартового капитала. Например, при наличии денежных средств, эквивалентной 1 тысяче долларов, самостоятельно очень сложно собрать оптимальный набор (пакет) ценных бумаг. Так устроен фондовый рынок – где-то стоимость акций убывает, где-то растет, и предвидеть это движение достоверно крайне сложно. Поэтому падение цен одних ценных бумаг будет компенсировано ростом других с достижением желаемого разумного уровня дохода. Во-вторых, ПИФы управляются профессионалами. При самостоятельной покупке акций и облигаций необходимо владеть знаниями из области экономики и регулярно (если не ежедневно) применять их для управления своими финансовыми активами – из последующих глав книги вы узнаете необходимую информацию. Но эти знания и ежедневная работа не нужны для инвестирования в ПИФы – пайщикам желательно понимать, как работают рынки акций и облигаций, но все же за непосредственный подбор ценных бумаг они платят профессиональному управляющему фондом.

Наконец, акции ПИФов легко покупать и продавать. Затруднения могут возникнуть при первой покупке паев: нужно лично прийти в офис управляющей компании или в отделение банка агента управляющей компании, чтобы подписать документы. После первоначального оформления документов личное присутствие в офисе ПИФа для получения дохода, как правило, не требуется. Документы можно пересылать и по почте, заверив подпись у нотариуса.

Дополнительное приобретение паев становится возможным после оформления заявки на многократное их приобретение. Однажды заполнив такую заявку, можно в дальнейшем просто перечислять денежные средства на счет фонда, не посещая пункт продажи. Некоторые управляющие компании предоставляют возможность подавать последующие заявки через Интернет.

Лицевой счет можно пополнять через кассу управляющей компании или банковским переводом. Купить, продать или обменять паи можно в любой рабочий день, если ПИФ открытый, и только в определенные периоды времени, несколько раз в год, если ПИФ интервальный. В закрытом ПИФе все операции с паями после окончания формирования фонда невозможны, пока не истечет договорной срок.

Федеральная служба по финансовому рынку выполняет по большей части роль, отведенную в США Комиссии по ценным бумагам и биржам, или КЦББ, о которой так часто вспоминает у Кийосаки богатый папа. Во всяком случае его замечание касательно роли правительства в регулировании фондового рынка может быть совершенно справедливо для России:

«Правительство знает, что ценные бумаги не всегда являются активами. Правительство понимает, что все, что оно в состоянии сделать, — это жестко поддерживать набор правил и делать все возможное для поддержания порядка, обеспечивая выполнение этих правил».

Полезно знать, что ПИФы не являются юридическими лицами (как, например, банки, компании и другие фонды), и поэтому заработанные в ПИФе деньги не облагаются налогом до тех пор, пока их не забрали из фонда — можно положить деньги в ПИФ на 10 лет, и все 10 лет не платить подоходного и других налогов (если не перекладывать деньги между фондами — в таком случае налог необходимо платить).

Несколько неочевидных особенностей ПИФов позволяют при наличии определенной активности зарабатывать немного больше денег. Прежде, чем искать такие «хитрости», полезно, конечно, понимать разницу между различными видами ПИФов, знать, зачем необходимы и как функционируют индексные фонды, а также владеть другой полезной информацией — тогда разнообразные «хитрости» можно обнаруживать самостоятельно, получая настоящее наслаждение от «скучной работы инвестора» (Р. Кийосаки).

Итак, ПИФы различаются по типам активов, в которые они могут вкладывать деньги. Например, бывают ПИФы акций, облигаций, смешанные, ПИФы недвижимости, индексные ПИФы, отраслевые ПИФы, которые отличаются между собой средним уровнем доходности. Например, ПИФ облигаций сейчас приносит доход около 9–10% годовых, поэтому

сам по себе он не интересен. Проще положить деньги в банк, который участвует в программе страхования вкладов – доход по процентам будет не меньше, а, возможно, даже больше, с учетом комиссии управляющей компании и налогов.

ПИФы акций состоят в основном из акций и денежных средств – это наиболее доходные и одновременно наиболее рискованные фонды. Для получения прибыли из ПИФа акций необходимо вкладывать в него деньги на срок не менее года и быть готовым к тому, что стоимость пая будет как расти, так и падать.

ПИФы смешанных инвестиций сочетают в себе достоинства фондов акций и фондов облигаций, менее подвержены колебаниям и имеют более стабильный прирост пая. Однако при росте рынка этот вид ПИФов растет не так быстро, как ПИФ акций, а при падении может уйти в минус.

Индексные ПИФы не пытаются обогнать рынок, а просто составляют портфель так же, как устроен индекс. «Индексный» портфель ведет себя так же, как весь рынок в целом. Поэтому вкладчик такого фонда может рассчитывать на низкие комиссионные. Наконец, отраслевые ПИФы покупают активы из конкретной отрасли. Вкладывать средства в такой вид ПИФов выгодно, если данная отрасль на нынешнем этапе хорошо развивается.

Различают активное и пассивное управление капиталом. Активный способ предусматривает проведение анализа рынка, на основании результатов которого управляющий принимает решения. Ошибки управляющего могут привести к потере большого количества денежных средств.

Пассивный подход позволяет собрать портфель ценных бумаг, который ведет себя в соответствии с рынком. Так формируют портфель индексные фонды, в которых риски на уровне рынка, но и доходы не выше. Заранее оговоренные небольшие доходы соответствуют небольшим комиссиям управляющей компании.

Если вы избрали стратегию пассивного инвестирования, то есть решили отдать деньги и «забыть» о них, вам в первую очередь необходимо определиться со степенью риска. В зависимости от готовности нести сильные потери вы должны выбрать либо ПИФ акций, либо ПИФ смешанных инвестиций. Насчет фондов облигаций мы уже определились, что при пассивном инвестировании проще положить деньги в банк (хотя это не значит, что такие фонды не будут нам нужны в активном инвестировании).

Активное инвестирование предусматривает возможность применения самых разнообразных средств. Можно пользоваться разнообразием условий различных фондов, оставляя свои средства под руководством одной управляющей компании, можно переходить, то есть переводить свои денежные средства, из одного фонда в другой. Многие управляющие компании предлагают целый набор («линейку») ПИФов в качестве средства привлечь максимальное количество инвесторов.

Управляющим вообще важно перенести ответственность за работу фондов на самих инвесторов. Для этого управляющие соответствующим образом «подбирают» компании, в которые инвестируют. Практически при любой экономической ситуации на рынке будут выигрышные отрасли или области

финансов. Например, при общем падении рынка акции золотодобывающих компаний вполне могут расти из-за резкого роста цен на золото. Но всегда остается фонд облигаций, который, как минимум, может «не заметить» падение, и даже принести небольшой доход. Таким образом, управляющие всегда смогут указать, что вложения туда-то были выгоднее, и объяснять инвесторам: «вот видите, если бы вы вложились в такой-то фонд, вы бы точно заработали»!

Некоторые управляющие компании позволяют держателям паев бесплатно переходить из одного открытого фонда в другой. Так, при неблагоприятной ситуации на рынке можно перейти из фонда акций в фонд облигаций, при хорошей – наоборот. Используя собственную стратегию, таким образом можно извлекать прибыль. Если тратить 5–10 минут в день на анализ ситуации, можно легко менять свою позицию и получать дополнительные прибыли. Для всех остальных пайщиков такая возможность иллюзорна.

Состав ПИФа описывается в инвестиционной декларации фонда. Общие правила, которым состав ПИФа не должен противоречить, представлены в табл. 3.

Тип ПИФа определяется характером распределения «акций» или «облигаций» – две трети рабочих дней в году управляющая компания может отклоняться от установленных законом ограничений, например переводить 100% фонда в денежные средства. Денежные средства, находящиеся во вкладах в одной кредитной организации, могут составлять не более четверти активов во всех случаях.

Содержание в портфеле ПИФа паев других ПИФов не должно превышать 10%.

Таблица 3. Состав ПИФа, %

ПИФ	Акции	Облига- ции	Внеспис очные ценные бумаги	Ценные бумаги без признанной котировки	Доля одной компан ии эмитен та
ПИФ акций					
открытый	50-100	До 40	До 50	До 10	До 15
интервальный	50-100	До 40	До 80	До 50	До 15
закрытый	50-100	До 40	До 100	До 100	До 35
ПИФ облигаций					
открытый	До 50	50-100	До 50	До 10	До 15
интервальный	До 50	50-100	До 80	До 50	До 15
закрытый	До 50	50-100	До 100	До 100	До 35
Смешанный ПИФ					
открытый	70-100	До 50	До 10	До 15	-
интервальный	70-100	До 80	До 50	До 15	-
закрытый	70-100	До 100	До 100	До 15	-
Индексный ПИФ					
открытый	85-100	До 100	До 10	До 30	-
интервальный	85-100	До 100	До 50	До 30	-
закрытый	85-100	До 100	До 100	До 30	-

Инвестиционная декларация – обязательный раздел правил фонда, где перечисляются виды активов (акций, облигаций), в которые управляющая компания может инвестировать средства ПИФа. В инвестиционной декларации указаны также виды активов ПИФа и пропорции, в которых они могут находиться.

С налоговыми требованиями, а именно с необходимостью уплаты налога на доходы физических лиц, пайщик сталкивается в двух случаях: при обмене паев и при их погашении.

При погашении паев управляющая компания удерживает сумму налога из суммы, выплачиваемой пайщику за его паи – пайщику

не нужно самостоятельно рассчитываться с налоговым органом. Этот налог составляет 13% от положительной разницы между ценой паев на дату покупки и ценой паев на дату погашения. Например, если паи заработали 40% прибыли, то ваш реальный доход после уплаты налога составит $40 - 40 \times 0,13 = 34,8\%$.

При обмене паев управляющая компания также вычисляет доход пайщика как разницу между ценой паев на дату покупки (включая надбавки) и ценой паев на дату обмена.

В настоящее время различные управляющие компании по-разному интерпретируют требования законодательства относительно того, кто же должен перечислять налог – сама управляющая компания должна удерживать сумму налога при обмене или пайщик должен уплатить сумму налога самостоятельно.

В одном случае принято считать, что управляющая компания должна удерживать сумму налога непосредственно при обмене, как удерживает при погашении паев. Альтернативный подход предполагает, что в случае обмена паев налог платить должен сам пайщик в конце года (это выгоднее пайщику, потому что его деньги не изымаются из оборота до конца налогового периода, но, конечно, хлопотно). Такие правовые аспекты представляют собой дополнительный источник прибыли как для управляющих компаний, так и для инвесторов. Конечно, в таких случаях необходимо быть предельно осторожным, поскольку российские законодатели вполне способны на чудеса, которые могут отразиться на наших финансах «задним числом». Хотя Роберт Кийосаки и приводит примеры финансовых кризисов от неожиданного введения

в действие законодательных изменений, законодательная система США, в том числе в сфере налогов, значительно более стабильна и проста для расчетов. Российская финансовая законодательная база пока еще относится к числу наиболее запутанных и противоречивых. Инвестируя в ПИФы, частный инвестор вообще избавляется от самостоятельного разрешения большинства законодательных проблем.

Вложение денежных средств в ПИФы не предоставляет налоговых вычетов или льгот, хотя законодатели и обсуждают поправки, связанные с налогообложением доходов в ПИФах. Предлагается уменьшить налог с дохода от реализации ценных бумаг (включая паи ПИФов) в зависимости от срока инвестирования.

При самостоятельной торговле ценными бумагами – на бирже через брокера, в конце каждого года необходимо платить налог с полученных на фондовом рынке доходов в 13% от полученной прибыли в случае, если удалось продать пакет акций по более высокой цене. Но тот же самый доход от торговли ценными бумагами, осуществленной управляющей компанией, налогом не облагается до того момента, пока пайщиком не будут погашены паи, а значит все 100% прибыли, заработанной в текущем году, переходят в следующий год и приносят прибыль.

Если цена пая уменьшилась со времени покупки, то сумма убытка может быть использована для уменьшения дохода, полученного по другим паям (других ПИФов, других управляющих компаний) и, соответственно, налога. Для уменьшения налогооблагаемого дохода необходимо

обратиться в управляющую компанию за справкой, которая отображает убыток (форма 2-НДФЛ). На основании этой справки необходимо составить налоговую декларацию (форма 3-НДФЛ) и предоставить ее в налоговый орган для уменьшения налогооблагаемой баз7 пайщика в текущем году.

Если пайщик не использовал возможность уменьшить налогооблагаемый доход за счет убытков в текущем году, в следующем году эти убытки «сторают», их нельзя использовать для уменьшения налогооблагаемого дохода и налога.

Расходы рассчитывают, исходя из покупной цены указанных паев, уплаченной физическим лицом при их приобретении, включая надбавки, в случае, если паи не обращаются на организованном рынке ценных бумаг.

При этом сам обмен инвестиционных паев одного инвестиционного фонда на паи другого паевого инвестиционного фонда производится без удержания налога, если при этой операции не возник доход, определяемый как разность расчетной стоимости реализуемых путем обмена паев исходя из их покупной цены. Расчет и уплата суммы налога осуществляются налоговым агентом по окончании налогового периода или при осуществлении им выплаты денежных средств налогоплательщику до истечения очередного налогового периода. Удержание у налогоплательщика начисленной суммы налога производится налоговым агентом за счет любых денежных средств, выплачиваемых налоговым агентом налогоплательщику в качестве дохода, при фактической выплате указанных денежных

средств, либо по его поручению третьим лицам.

В случае невозможности удержать у налогоплательщика исчисленной суммы налога налоговый агент в течение одного месяца с момента возникновения этого обстоятельства в письменной форме уведомляет налоговый орган по месту своего учета о невозможности указанного удержания и сумме задолженности налогоплательщика. Уплата налога в этом случае производится налогоплательщиком самостоятельно.

Частный инвестор может организовать взаимодействие с управляющей компанией ПИФа через Интернет. Это позволит иметь возможность совершать операции с паями ПИФов определенной управляющей компании. Возможности работать через одного агента с несколькими управляющими компаниями через Интернет пока нет.

Для организации Интернет-взаимодействия необходимо написать заявление в офисе управляющей компании лично или отправить его по почте, заверив у нотариуса. Затем необходимо получить цифровой сертификат (подпись) для подписи своих электронных заявок. Цифровой сертификат – файл, содержащий уникальный код, который можно получить, посетив управляющую компанию или банк, или через Интернет, отправив особый электронный запрос, созданный с помощью скаченного с сайта управляющей компании программного обеспечения.

Наконец, необходимо установить программу для взаимодействия с управляющей компанией через Интернет. С помощью этой программы необходимо отправлять подписанные

цифровой подписью заявки на покупку, обмен или погашение паев и получать отчетную информацию о состоянии своих инвестиций. В России возможность управлять паями ПИФов через Интернет в настоящее время предоставляют лишь две управляющие компании – «Мономах» и «Финам».

Подобно тому, как существует деление рынка жилья или автомобилей на первичный и вторичный, различают первичное и вторичное обращение паев ПИФов. Первичное обращение паев – их покупка, обмен и погашение в управляющей компании или банке-агенте. Иначе говоря, первичное обращение паев – это работа с «новыми» паями.

Вторичное обращение паев – покупка и продажа «бывших в употреблении» паев на бирже. Управляющая компания не участвует в биржевых торгах, то есть не продает и не покупает паи своих ПИФов. Торговлю на бирже ведут другие пайщики или организации, банки и инвестиционные компании. Эти организации, как правило, имеют отношение к управляющей компании. Это отношение может быть выражено, например, покупкой у этой компании паев для торговли ими на бирже.

Разница в цене покупки и продажи пая, или так называемый спрэд, приносит доход тем, кто обеспечивает биржевые торги. Для пайщика это означает, что, продав пай одного ПИФа и купив пай другого, он потеряет некоторый процент на этот спрэд, что примерно соответствует скидкам и надбавкам при покупке и погашении паев в управляющей компании.

Первичное и вторичное обращение паев, вообще говоря, происходит по-разному, а

знание этих отличий и умение пользоваться ими, которое состоит в «перевод» всех или части денежных средств из одних условий пребывания в другие, важно при ведении инвестиционной деятельности с применением ПИФов. Эти различия, зафиксированные российским законодательством, приведены в табл. 4.

Таблица 4. Сравнение условий первичного и вторичного обращений паев ПИФов

Первичное обращение паев	Вторичное обращение паев
Регулируется законодательством об инвестиционных фондах (156 – ФЗ), Правилами фондов.	Регулируется общим законодательством о рынке ценных бумаг (39 – ФЗ) и законодательством об инвестиционных фондах (156 – ФЗ).
В интервальных ПИФах заявки на приобретение, погашение и обмен принимаются в Правилах фонда периоды.	Сделки заключаются в любое время удобное продавцу и покупателю.
Прямое взаимодействие пайщика и управляющей компании ПИФа: УК выдает, погашает и обменивает пай, деньги за приобретенные пай поступают в УК, выплату денег осуществляет УК за счет средств ПИФа.	Управляющая компания ПИФа не участвует в операциях. Собственником паев является третье лица Для совершения сделки стороны заключают договор купли-продажи, выплату денег осуществляет собственник (покупатель) через брокера.
Расчетная стоимость пая определяется УК по окончании срока приема заявок и рассчитывается в соответствии с нормативными правовыми актами.	Стоимость пая фиксируется в договоре по согласованию сторон.

При приобретении цена пая опре-деляется как расчетная стоимость пая плюс надбавка (устанавливается Правилами фондов). При погашении цена пая определяется как расчетная стоимость пая минус скидка (определяется правилами фондов).	Цену покупки (продажи) пая устанавливает собственник паев.
Срок получения денег от погашения паев равен $T + 15$ (T – последний день приема заявок в интервале).	Срок получения денег от продажи паев – по согласованию сторон.
УК обязана удовлетворить заявку на приобретение, погашение и обмен паев. Заявка носит безотзывный характер.	Сделка совершается при обоюдном согласии сторон.
Паи учитываются в реестре, который ведет регистратор.	Паи учитываются в депозитарии – номинальном держателе.
Управляющая компания является налоговым агентом и удерживает Сумму налога на доходы физического лица (13% от полученного дохода).	Брокер не является налоговым агентом, клиент обязан самостоятельно уплатить налоги.

Прирост цены паев индексных ПИФов иногда отстает от прироста индексов. Это происходит по нескольким причинам. Доходность ПИФа уменьшается на суммы вознаграждений управляющей компании, депозитария и другие расходы примерно на 3–4% годовых. Такое уменьшение всегда учитывается в заявленной доходности и цене пая любого ПИФа, то есть пайщику никогда не нужно самостоятельно производить это вычисление.

Все вышеперечисленные сведения об инвестировании в ПИФы и другие ценные бумаги окажутся полезными при попытке сформировать с их помощью активы. Механизм действия этих инвестиционных инструментов и у нас, и в среде Р. Кийосаки практически идентичен. Только вот результаты разные – в среднем доходность таких активов едва превышает банковские проценты.

Ошибка шестнадцатая. В России нет среднего класса, на противопоставлении финансовому поведению представителей которого Роберт Кийосаки выстраивает теорию успешного обогащения

Отсутствие развитого среднего класса вынуждает считать некоторые концепции и модели Кийосаки непригодными. Поэтому в малом и среднем бизнесе высока конкуренция и низка норма рентабельности, в традиционных сферах активы низкодоходны и низколиквидны. На отечественном рынке отсутствует достаточное количество потребительских запросов, подтвержденных реальной платежеспособностью граждан.

Формирование среднего класса – базовый социальный процесс в переходных экономиках. В начале экономических реформ предполагалось, что они приведут к созданию масштабного среднего класса – экономически самостоятельного социального слоя, способного эффективно инвестировать в российскую экономику, играть роль основного налогоплательщика, стабилизировать политические процессы. Характер течения экономического развития в 1996–97 годах давал основания полагать, что формирование среднего класса в России идет достаточно успешно.

Несмотря на рост напряженности на рынке труда, формирование феномена задолженности по денежным выплатам, кризис бюджетной и пенсионной сфер, проявили себя и позитивные

тенденции – оживление на потребительском рынке, рост платежеспособного спроса граждан, увеличение объема сбережений, реструктуризация потребления в пользу снижения доли расходов на питание в общей структуре потребительских расходов, что являлось косвенным свидетельством существования и развития российского среднего класса. Финансовый кризис августа 1998 года не мог не осложнить экономическое положение такового.

В течение длительного периода в России проблемы социальной стратификации вообще и понятие «средний класс» как ее элемент практически игнорировались. Хотя сам термин «средний класс» в настоящее время прочно вошел и в общественное сознание, и в научный оборот, категория используется в качестве публицистической по преимуществу. Менее ясными выглядят оценки размера и структуры среднего класса. Представления о границах и составе этого слоя существенно варьируются – различные исследователи оценивают их от 15 до 60–70% граждан.

Социальная структура российского общества под воздействием экономических реформ изменяется и характеризуется крайней неустойчивостью: идет активный процесс размывания социальных групп, сложившихся к моменту начала реформ, и одновременно происходит становление ряда новых общественных страт.

В качестве главного условия преодоления кризиса переходного периода аналитики предполагают выработку успешных моделей социально-экономического поведения, основанных на личностных, материальных и

профессионально-квалификационных ресурсах, эффективных в реально сложившейся институциональной среде.

Наличие и большой удельный вес среднего класса в системе социальной стратификации является одним из существенных признаков развитого цивилизованного общества. В современных развитых обществах социальную структуру схематически можно представить в виде эллипса, верхнюю и нижнюю части которого образуют, соответственно, элита и бедные слои, а промежуточную, значительно превосходящую их по численности, – средний класс. В таких обществах средний класс является основным творцом экономического процесса, гарантом социальной и политической стабильности, проводником вертикальной мобильности. Его отличительные черты – высокий образовательный уровень и профессионализм, социальная и экономическая активность, наличие материальных активов, способных демпфировать последствия экономической нестабильности и помочь пережить период реструктуризации бизнеса и занятости.

Что делает средний класс оплотом социальной стабильности? Прежде всего, промежуточное, среднее положение данного класса внутри материально-имущественной шкалы свидетельствует об определенных успехах и достижениях в деятельности принадлежащих к нему людей. Потребность закрепить достигнутые позиции объективно связана с нежеланием изменять правила игры, овладение которыми позволило этим успехов добиться. Кроме того, налицо ведущая роль среднего класса в развитии процесса роста

вертикальной мобильности. Большинство взаимобменов в обществе происходит как внутри самого среднего класса, так и между ним и другими элементами социальной структуры, причем мобильность может быть и восходящей и нисходящей. Существуют и специфические функции среднего класса: высокая производительность труда; производство и распространение знаний, информации, идеологии; определение характера и структуры потребительского рынка; обеспечение гарантий политической свободы. Средний класс составляет то общественное большинство Роберта Кийосаки, которое позволяет «дурачить» себя богатым (или инвесторам), и следует отметить, что на нашем рынке отсутствует достаточное количество потребительских запросов, подтвержденных реальной платежеспособностью граждан, а, как известно, в отсутствии денежных средств маловероятно получение денежного дохода.

Социально-экономические условия, сложившиеся в ходе российских реформ, мало способствуют формированию среднего класса. Прежде всего, это связано с масштабами «параллельной» экономики, в которой реализуется значительная часть экономической деятельности среднего слоя российского общества. Кризис и методы его преодоления развеяли надежды части представителей этого слоя, связанные с выходом их деятельности из сферы теневой экономики и, соответственно, легализацией доходов и сбережений. Существенным негативным фактором явилось замыкание среднего слоя, сужение перспектив вхождения в него новых социальных групп.

Социально-экономические условия, сложившиеся в ходе российских реформ, не способствуют формированию среднего класса.

Ход экономического развития как до, так и после экономического кризиса 1998 года отнюдь не способствовал тому, чтобы этот слой превратился в «классический» средний класс, которому свойственна однонаправленность социальных (прежде всего, статусных) и экономических (размер дохода и накоплений) характеристик. Поэтому обществу необходимы экономические стратегии и социальные технологии, направленные на формирование российского среднего класса и связанные с расширением социальной динамики, сужением масштабов теневой деятельности, выходом средних слоев в рамки легальной экономики. Это хорошее поле деятельности для формирования финансовых активов.

Ошибка семнадцатая. Величина полностью легальной российской зарплаты не позволяет ни откладывать 10% заработка как выполнение условия первого шага к финансовой независимости, ни пользоваться даже потребительским банковским кредитом

Налоговое законодательство России в части формирования фонда заработной платы, в отличие от западных стран, исключает из числа претендентов на достижение личной финансовой состоятельности большинство трудящихся, особенно из бюджетной сферы. Предложения Кийосаки, адресованные практически каждому, исходят из иных механизмов формирования личного трудового вознаграждения, функционирующих в западных странах.

Типичное скептическое возражение насчет возможности бегства из «крысиных бегов» выглядит примерно следующим образом (так его сформулировал Сергей): «С трудом верится в возможность стать финансово независимым человеком «с нуля», но я хочу зарабатывать деньги, потому что хочу построить дом и жить отдельно от родителей.

Все схемы инвестирования предполагают такой уровень первоначального дохода, пусть и в секторе «наемного работника», который нереален в России или реален для небольшого количества людей».

На конструктивную критику Кийосаки способен лишь тот, кто для начала окажется

способен откладывать 10% от заработной платы на инвестиции. Сам по себе этот этап с точки зрения критики неуязвим – сбережения полезны с любой точки зрения, а десятипроцентное урезание расходов никогда критически не повлияет на семью. Если даже это и произойдет, то может сослужить вашим близким хорошую службу – они очнутся и начнут зарабатывать больше. Или же очнетесь от спячки вы, начав наконец-то перемещение в более правильный с точки зрения наличия денег квадрант. В любом случае что-то произойдет – важно лишь делать реальные шаги.

Существует расхожее мнение, что в отличие от ударников капиталистического труда советский трудящийся независимо от трудовых показателей получал 5 копеек с заработанного рубля. Так это или не так в нынешнее время, до сих пор остается неизвестным – пережитки социалистического прошлого в формировании фонда заработной платы остаются сильными, а государственные средства для поддержания реального потребительского минимума уже давно не соответствуют возможностям. Справедливо не желая оплачивать расходы по социальному страхованию, которые действительно с малой вероятностью вернутся своим работникам, предприниматели уводят заработную плату в наличный фонд.

В существующем законодательстве для создания активов путем прямого инвестирования в бизнес негативными факторами являются завышенный уровень социальных гарантий, финансирование которых неправомерно возложено на работодателя, и

чрезмерная жесткость отношений найма и увольнения. В ситуации неустойчивой конъюнктуры работодатель боится официально оформлять долговременные отношения с работником, зная, что если он включит в трудовой договор реальный объем оплаты труда, то ему придется, исходя из этой суммы, выплачивать выходные пособия, социальные гарантии, не говоря уже о налоговом бремени на фонд оплаты труда. Сейчас появилась надежда на снижение этого бремени, но нынешний размер ставок единого социального налога все равно не создает достаточных условий для того, чтобы полностью вывести трудовые отношения из «тени».

Возникает и более общий вопрос: насколько стороны в принципе заинтересованы в исполняемом законодательстве? Ведь если мы придем к выводу, что вне зависимости от законодательства ни работодатель, ни работник не заинтересованы в легализации своих отношений, то незачем и копыя ломать. Но основания для оптимизма здесь есть. Работник заинтересован в легальном оформлении трудовых отношений из-за следующих за этим социальных гарантий, прежде всего в сфере социального обеспечения. Работодатель, в свою очередь, не заинтересован в исключительно неформальных отношениях с работником, выполняющим какие-либо ответственные функции, поскольку если нет легального найма, то нет и легальной ответственности.

Разумное трудовое законодательство должно обеспечивать необходимый минимум прав работника и в то же время давать возможность

работодателю требовать от работника выполнения его функций и уважения прав работодателя. В процессе обновления нашей экономики эта проблема будет вставать все более остро. Ведь сейчас ущерб предприятию может быть нанесен самыми фантастическими способами. Например, путем подрыва доверия клиентуры. Представьте, главный бухгалтер банка начнет говорить клиенту: «Для вас будет лучше, если вы заберете отсюда свои деньги и переведете их куда-нибудь в другое место». Как избежать подобного ущерба и какую ответственность должен нести такой работник? При нынешней практике ответов на эти вопросы нет. Именно поэтому работодатель не может не быть заинтересован в хотя бы частичной легализации трудовых отношений. Другой вопрос – каковы должны быть формы этой легализации. Работодатель заинтересован в максимально гибких формах трудового договора, в стирании жесткой грани между трудовым и гражданским правом.

Эксперты констатируют постоянное лоббирование повышения минимальной заработной платы через политических представителей профсоюзов в Думе, что никоим образом не связано с реальной ситуацией в экономике. Потом эта минимальная заработная плата различными способами распространяется по всей экономике. Она определяет не только единую тарифную сетку, но и как некий коэффициент попадает в те компании, для которых вроде бы не должна быть определяющей, – в «Норильский никель», «ЮКОС» и т.д. И работодатель оказывается перед выбором: либо уволить человека, либо повысить ему зарплату и, поскольку у него

нет дополнительных ресурсов, ее не платить. Дальше работодатель заглядывает в КЗОТ, который запрещает увольнение, и решение приходит само собой – лучше повысить зарплату и не платить.

Что происходило с зарплатой между кризисами? Реально она все время росла, и этот рост компенсировался невыплатами. Получается, что государство – с помощью или без помощи профсоюзов – запускает рост зарплаты и ее не выплачивает, тем самым устанавливая новую социальную норму, что своеобразно уравнивает всю систему.

В отличие от «цивилизованного мира», в котором любая легальная месячная заработная плата уже представляет собой инвестиционный интерес, а годовая – вполне весомый начальный капитал, специфика российской экономики заключается в мизерности личных легальных доходов. Выдача (точнее, «начисление») заработной платы в полное распоряжение работника здесь происходит в такой ее части, которой у большинства сограждан действительно может не хватать на основные потребительские нужды. Недореформированная система ценообразования и формирования социальных фондов (конечно, это всегда кому-то выгодно, но книга не об этом) заставляет поставить в качестве первоначального вопроса инвестирования вопрос о первоначальном капитале. В самом деле, не выручка от стеклотары может являться таковой суммой, и даже не социальные льготы – хотя в российских условиях, конечно, и инвестирование может обладать глубоко патриотичными чертами. Во всяком случае, российская реальность

инвестиционной стратегии требует учета таких факторов, которые Роберту Кийосаки, наверное, не могли присниться и в кошмарном сне. Эта реальность имеет, мягко говоря, менее предсказуемый инвестиционный климат, поскольку факторов, подлежащих учету, «у нас» намного больше. Возможность выбора «своего дела», конечно, существенно зависит от величины (и самого наличия) стартового капитала.

«Я живу в городке с населением 30 тысяч. Недалеко от Москвы, но и не так близко от нее, чтобы считаться еще одним «районом», – пишет Татьяна. – В городе есть все, что нужно: много продуктовых магазинов, магазинов одежды, салоны красоты, кинотеатр, фитнес, фастфуд, бары... Вообще ездить в Москву за чем-либо, как это было раньше, необходимости уже нет. Я прочитала книгу Р. Кийосаки и вдохновилась на создание собственного дела! Есть огромное желание и небольшой стартовый капитал. Но! Нет идеи!.. Люди! Помогите с задумкой! Чего бы такого замутить в городишке эдакого, на что народ не пожалеет денег?!»

Первый и последний совет в такой ситуации – успокоиться и не спешить. Смотрите-изучайте – что уже есть, на что есть спрос, чего не хватает. Просто ежедневно ходя по магазинам, просто гуляя по городу, наблюдайте – где и в чем есть ниша для бизнеса, как люди уже организуют дела, как используют площадь. Постепенно стали рождаться идеи – кофейня, магазин игрушек, визажная студия. То есть просто надо внимательно наблюдать и отказаться от

установки, что уже «все есть» и «никуда нельзя вклиниться».

Конечно, совершенно справедливо утверждение о том, что столица и маленький город представляют собой разные случаи российской действительности. Это вторая по численности группа жалоб российских наемных страдалцев.

«В Москве уже все оделись, обулись и вполне сытно живут, а что делать с оставшимися деньгами? Чтобы сохранить и по возможности приумножить и детям оставить? Так, возможно, скоро товаром может быть профессиональная консультация по составлению личного финансового плана и структуры инвестиционного портфеля (то, о чем пишет Р. Кийосаки)? Скольким людям в городе может понадобится такая консультация?», – предоставляет совершенно бесплатно в наше распоряжение вполне здравую бизнес-идею Артур, вместо того, чтобы, например, основать бизнес-тренинг самому.

В книге «Богатый папа, бедный папа» Роберт Кийосаки пишет, что и они с женой были одно время бедны и у них в это время не было крыши над головой, однако они не искали работу для того, чтобы у них были какие-то социальные гарантии, они искали исходную позицию для очередного финансового прыжка на вершину финансовой независимости... *«Мой отец мне решил привести пример того, как у него знакомый стал частником, – пишет Леонид Л. – История короткая: у отца есть друг, они вместе работают шоферами на хлебокомбинате, так вот друг этот во время развоза хлеба по киоскам сначала составил список самых востребованных точек продажи хлеба, взял*

кредит 30 000 рублей, купил киоск, завез туда сигареты, пиво и все такое, и теперь этот друг в день снимает выручку с одного киоска 7000 рублей. Вот вам пример того, что многие просто не видят схему заработка у себя под носом. Думаю, выводы вы сделаете сами».

Многие примеры говорят о возможности сменить негативную установку на перемены. В этих историях люди добивались успеха, приняв волевое решение двигаться к успешной финансовой жизни независимо от наличия или отсутствия семьи.

«Мой друг посоветовал мне начать свой бизнес, подсказав, что есть система распространения бизнеса «под ключ», – пишет на одном из Интернет-сайтов восторженный почитатель Роберта Кийосаки. – Послав мне на мэйл «информационный пакет», он написал, что улетает на неделю в Москву. Я немного удивился, ведь самолетом лететь в четыре раза дороже, чем, например, поездом ехать... Какой же долгой оказалась эта неделя! Что же меня так взволновало? Прочитав этот пакет, я понял, что это моя будущая «финансовая независимость». Этой системой оказался пошаговый обучающий бизнес-курс, т.е. возможность обучаться и опробовать полученные знания на практике! Уже через три месяца мой ежемесячный доход составил 650 долларов! И полученные деньги лишь подстегивали во мне жажду знаний, удивительно, но я умудрялся читать (и читаю до сих пор) по средней книге, примерно в 300 страниц в день-два! Поразительно, как преображают сознание деньги, заработанные собственным бизнесом. Спасибо моему другу

Рустему, ну и, конечно же, Роберту Кийосаки – без них я не нашел бы то, что искал! В дополнение хочу сказать лишь то, что начал я этот бизнес бесплатно. Помогу в этом и вам, ведь человек не должен зависеть от денег, а если хочешь изменить мир – начинай с себя!»

А вот каким образом предприняла путешествие в мир финансовой независимости еще одна читательница. Очевидно, наличие «маленького бизнеса» не позволяло ей вырваться из «крысиных гонок»: «После «Богатого папы...» ходила сама не своя. У меня уже есть маленький бизнес – четыре года занимаюсь поставкой сувениров с лого. Кийосаки, как говорится, пнул меня по мягкому месту. Я в таком трансе была, что заразила им свою подругу, и мы стали работать вместе. Нашли идею – гламурные повязки для сна. Плод наших стараний – сайт www.glamurka.ru. Всего за три месяца с нуля разработали дизайн и формы повязок, сайт. Теперь продвигаем. Идея не нова – одноразовые вещи не так дороги нам, как те, которыми можно пользоваться постоянно. И вот уже хочется для путешествий иметь свою повязочку, подушечку. А повязочка еще и с футлярчиком, еще и стирать можно. Еще и шелковая. Вот такая у меня родилась идея после книги. И сейчас я ее перечитываю и обращаю внимание на новые мысли, которые раньше не замечала в ней.

Кийосаки помог лишь разглядеть возможность заработка. У меня началось это с того, что я захотела новую машину взамен старой и вместо того, чтобы ныть, что у меня нет денег, я задала себе вопрос: как я могу себе это позволить? Дальше мозг (ум) сам

подсказал, что делать. Да, повязкам уже много лет, но ты заглядывала в магазины? Либо супердорогие (эскада и прочее), либо дешевые – самсонайт. А мы увидели возможность занять никем не занятую нишу. А вообще, спасибо тебе, что зашел сюда. А может и на сайте был? Если что – заказывай... и тебе подберем что-нибудь по душе».

Мы можем верить или нет авторам обоих рассуждений о связи личных доходов и идей Роберта Кийосаки, но, прочитав эти отзывы, трудно не согласиться с тем, что начать собственный бизнес, то есть перемещение из квадрантов «Н» и «С» как минимум в квадрант «Б», можно практически всегда. Герои обеих историй уверенно движутся на пути к финансовой независимости. Получают ли они сейчас хоть какой-либо доход, возможно, знают только они сами. Даже если предположить, что эти сообщения созданы коммерческой службой «Rich Dad's Organization», такое предположение не опровергает состоятельности бизнеса самого Роберта Кийосаки, и такой гипотетический бизнес оказывается возможным и в России. Поэтому нет смысла рассуждать на тему, возможен ли «бизнес по Кийосаки» в России, а есть смысл обсуждать вопрос, как возможен «бизнес по Кийосаки» в России. Нет смысла критиковать книги автора, пока их покупают. Есть смысл критиковать написанное в этих книгах, чтобы покупали другие книги.

Российские «недозарплаты», по мнению критически настроенных читателей, не позволяют большинству людей рисковать. Люди не желают заставлять испытывать материальные

затруднения своих близких, за которых они отвечают. Другие же заявляют, что эта причина – всего лишь «отмазка», которая может быть сформулирована каким угодно образом – для кого-то это может быть семья, для кого-то низкая заработная плата, для кого-то государство...

Проблема «дожить до зарплаты» знакома не только работникам с низким заработком. Даже высокооплачиваемые специалисты часто занимают «до полочки». И это касается не только тех, у кого небольшая зарплата, но и вполне благодетельствованных нанимателем сотрудников.

Итак, наиболее существенная проблема, недоступная мышлению и образу жизни Роберта Кийосаки, состоит в том, что самые первые шаги по пути к финансовой обеспеченности в России невозможны для большинства граждан в силу отсутствия первоначального денежного дохода в виде соответствующей потребительскому минимуму суммы. Достижение же такого минимума возможно лишь, опять же, в сером секторе, непредсказуемом и трудно управляемом, основанном лишь на прихоти работодателя.

Никакая книга не в состоянии помочь преодолеть пороговый барьер потребительской нищеты. И лишь за пределами этого барьера мы в состоянии зарядиться энергетикой Роберта Кийосаки и предпринять первые шаги по бегству из порочного круга зарплаты и долгов, а именно: научиться сохранять деньги.

Вы должны определиться с финансовыми целями, решить, что вам в жизни необходимо иметь, чего вы желаете достичь. Поставленная

крупная цель должна мотивировать вас — выяснив цель, легко определиться с средствами ее достижения.

Независимо от цели, начало ее достижения — жизнь в соответствии с собственными доходами и расходами. В первое время вам трудно будет избежать ошибок. Но несколько месяцев усилий принесут свои плоды, и вместо постоянного бюджетного «минуса» у вас будет наблюдаться перманентный денежный «плюс».

Некий помещик Гаев, персонаж «Вишневого сада», проел свое состояние на леденцах (вместо того, чтобы в них же инвестировать, между прочим). Другое дело, что состояния нет, а о зарплате мы уже сказали выше как о величине бесконечно малой сравнительно с инвестиционным идеалом. Кроме того, нынешняя реальность позволяет обнаружить множество высокотехнологичных способов потери денег. Их можно проговорить по мобильнику, проиграть в игровых автоматах или лишиться посредством использования других технических новшеств. Можно, конечно, и просто проесть — была бы зарплата. Можно еще и кредит взять для полного счастья.

Денег всегда будет мало, а способов их траты всегда будет много. Поэтому самый первый необходимый ход после принятия решения выбыть из «крысиных гонок» и состоит в планировании затрат — это, так сказать, e2-e4. Во-первых, необходимо ежемесячно сохранять некоторую сумму денег, во-вторых, необходимо вкладывать эту сумму в уже известные средства инвестирования, будь то дачный участок или автомобиль. Нужно превратить бухгалтерию из обременительной

работы в радостный процесс получения удовольствия и радоваться неуклонному росту капитала. Тогда каждый представитель угнетенного класса наемных работников, или «крыса», через некоторое время сможет достигнуть финансовой независимости. Это время, теоретически, мы сами можем и устанавливать.

«Послушайте, это конечно, отличная идея! В теории. А на практике я не могу сохранить даже минимальную сумму! – так звучит обычно первое возражение Роберту Кийосаки. – Мне нужны все деньги, которые я зарабатываю. А иногда даже больше. Я просто не могу себе позволить что-либо откладывать. Так что у меня денег на инвестирование элементарно не хватает». Это типичная позиция – главная «крысиная» проблема состоит не в том, что нечего откладывать что-то регулярно, а в том, что сохранить в качестве денежных сбережений не получается вообще ничего.

Поэтому в качестве первой российской поправки к теории великого японского доктора от экономики Роберта Кийосаки можно посоветовать следующее упражнение. Это простое упражнение срабатывает в абсолютном большинстве случаев, и уже вскоре люди приобретают не только веру в светлое будущее, но и деньги на инвестирование. Дэвид Бах, автор аудиокурса «Автоматический миллионер», утверждает даже, что это упражнение в состоянии совершенно изменить жизнь, и приводит множество тому примеров.

Если по результатам месяца у вас не остается ни копейки для построения своего же светлого будущего, если это светлое будущее

все же желанно, необходимо предпринять все возможные усилия, чтобы узнать, куда пропадают кровно заработанные денежные знаки. Проще говоря, необходимо просто осознать, на что вы тратите деньги.

Так упражнение, смысл которого в нижеследующих действиях, поможет вам приобрести одну отличную привычку. Если вы никогда не занимались ведением личной бухгалтерии ранее, приобрести эту привычку будет довольно сложно. Поэтому полезно начать постепенное привыкание к финансовой дисциплине. Итак, упражнение состоит в том, что необходимо в течение одной недели записывать свои расходы. Если денег совсем мало, есть смысл записывать даже расходы на разговоры по мобильному телефону.

Если у вас есть привычка к употреблению после напряженного трудового дня пива или привычка посещать дважды в неделю театр, то упражнение не требует от них отказаться. Но это упражнение требует неделю времени, на протяжении которой необходимо вспоминать и записывать свои расходы, все, включая самые незначительные. Нет необходимости в специальных мощных программах для учета денег – можно пользоваться просто листом бумаги и ручкой. Процесс элементарен настолько, что не может спровоцировать никакие отговорки – на протяжении недели необходимо с энтузиазмом записывать, на какие товары и прочие потребности расходуются ваши деньги, затем, в воскресенье, необходимо просматривать свои записи.

Конечно, необходимо устроиться с комфортом и расслабиться, так, чтобы, кроме

подсчетов, иметь возможность поразмышлять, нужно ли было тратить деньги именно таким образом. Сам результат просмотра записей будет интересен и, весьма вероятно, неожидан – о своих финансовых привычках можно узнать много нового и интересного. Можно в конце концов, возможно, впервые в жизни, получить ответ на вопрос «Куда все подевалось, если только три дня назад я получил зарплату?» Но, главное, можно будет понять, каким образом провести следующий, день (неделю, месяц) так, чтобы сохранить какое-то количество денег, превратив их в сбережения.

Итак, подумайте и решите, когда конкретно вы начнете учет расходов, на протяжении недели записывайте все ваши расходы, а в конце недели подумайте, какие из ваших трат являются лишними. Избавьтесь от этих трат. Если упражнение окажется невыполнимым, можно забросить книги Кийосаки куда подальше, перейдя, например, к чтению Тургенева.

Пишет Мария: «Я не знаю, считать ли проблемой мою ситуацию или не считать. С детства моя мама учила меня бережно обращаться с деньгами и четко планировать свои расходы, а также соотносить свои желания и возможности. Соответственно, в данный момент мне гораздо более легко не тратить деньги, чем их тратить. Для меня это явно становится проблемой. Мне 28 лет, два года назад мы купили с мужем квартиру, на которую накопили сами. Вероятно, период накопления денег очень сильно подействовал на меня, и я продолжаю жить в режиме экономии уже по инерции.

А совет моей мамы, возможно, пригодится кому-то еще. Она говорит, что нужно четко расставить приоритеты в своих желаниях, рассчитать свои доходы и ограничивать (хотя это, наверное, самое сложное) свои сиюминутные желания. Перед каждой денежной тратой нужно четко осознавать, необходима ли тебе эта покупка или она может спокойно подождать до следующего месяца, года...

Если все рассказанное Марией правда, то ее история не нуждается в комментариях – совет мамы Марии можно рассматривать как начало выработки определенных критериев ведения бюджета. Потому что, чтобы управлять своими деньгами, важно четко понимать разницу между необходимыми и лишними желаниями. Хорошим способом решения проблемы является установка приоритетов покупок и других расходов.

Существуют первоочередные расходы, расходы, которые не могут ждать. Неоплата некоторых счетов может повлечь катастрофические последствия – отключат газ, свет, воду, телефон, после чего наступит несладкая жизнь. Правда, свет и воду у нас пока в массовом масштабе не отключают, но, видимо, эти времена не за горами, а вот телефон – с этим уже проблем нет: не оплатил – остался без связи. Такие неотложные расходы всегда можно уложить в разумный минимум.

Определение следующей группы расходов, расходов первой очереди, представляет собой уже более сложную задачу. Когда Мария пишет, что «в данный момент мне гораздо более легко не тратить деньги, чем их тратить», то она лишь сокрушается по поводу того, что у нее

превосходно сформировался навык сбережения денег. У Марины была цель накопить на квартиру, и она успешно достигнута. Новая достойная цель не появилась, а полезные навыки, привычка экономить сформировалась. В этом случае необходимо просто задать себе вопрос: «А что дальше? Хочу ли я прийти к финансовой независимости или что-то другое? А если хочу, то что мне надо для этого сделать?»

Критерием оценки финансового положения может служить ответ на вопрос: сколько времени я могу прожить на те деньги, которые у меня есть, если перестану работать? Если ответ не относится к разряду «сколь угодно долго», значит, задача еще не решена. Далее, деньги, их накопление – не самоцель. Цель – это стиль жизни, который мы получаем взамен. «Жизнь по Кийосаки» – такая жизнь, в которой легко удовлетворяются желания и которая выглядит сказкой. Наиболее существенной особенностью этого стиля является то, что каждый этап накопления и вложения средств сопровождается удовлетворением желаний и получением удовольствия от жизни. Эти удовольствия – заслуженные, но отсроченные. Как сказал Джек Кенфилд, «финансовое право на удовлетворение желаний» необходимо получить. Достижение желаемого жизненного ритма возможно, если воспользоваться системой сберегательных счетов, которая позволяет тратить какую-то часть средств именно на личные удовольствия и удовлетворение желаний, естественно, в пределах тех сумм, которые имеются на этих счетах (даже если это счета в нашей тетради, а не в банке). Постановка новых финансовых

целей должна сопровождаться получением на каждом этапе пути поощрительного приза — давно откладываемого удовольствия, которое способно доставить истинное наслаждение.

Составьте поэтому «список» желаний, даже если на сегодняшний день кажется, что в них можно себе отказать. Помните, что деньги любят эгоизм, и поэтому всегда необходимо иметь «список желаний» для себя лично, иначе деньги могут отвернуться — об этом тоже не следует забывать.

Если не считать денег, когда они есть, существует высокая вероятность их потерять. «Головокружение от успехов» заставляет человека сильно отрываться от реальности, и это одно из фундаментальных свойств денег. Человек, неподготовленный ментально, не умеющий управлять своими деньгами, рискует столкнуться с ситуацией, в которой энергия денег будет действовать против него, и тогда рано или поздно он свои деньги потеряет.

Счет денег также необходимо вести правильно. Правильное ведение денежного учета предусматривает необходимость веры в то, что счет денег поможет достичь финансового благополучия и освоить навыки составления семейного бюджета. В умении вести счет денег необходимо ежедневно практиковаться, практиковаться, практиковаться, пока деньги не начнут поступать в ваш карман. А когда денег станет достаточно, необходимо продолжать считать их для того, чтобы они не ушли.

Очень многие читатели, если не большинство, не в состоянии решить первый этап проблемы самостоятельно, поскольку связаны совместным бюджетом с членами своей

семьи. Эти трудности действительно могут существовать, причем с самого начала совместной жизни. Человек выбирает себе партнера по жизни, чтобы разделить пополам все ее превратности. Если семейная пара прожила год-два и обнаружила, что располагает достаточным количеством денег, что в семье отсутствуют напряженные разговоры о деньгах, что все финансовые вопросы семейных отношений успешно разрешаются, это означает лишь то, что супруги нашли индивидуальную форму финансовых взаимоотношений.

В таком случае остается только сохранить этот навык решения финансовых вопросов, научиться развивать его в зависимости от наступления нестандартных жизненных ситуаций, которые время от времени случаются. Если же финансовая ситуация с каждым днем становится хуже и хуже, если от финансовых решений супруга или супруги вас бросает то в жар, то в холод, то нарастающие разногласия постепенно начинают разрушать эмоциональное равновесие в семье и неизбежно приводят к конфликтам. Поэтому бесконфликтное решение финансовых вопросов в семье на начальных этапах бегства из «крысиных гонок» может составить важную, если не определяющую успех проблему.

В среднем статистические данные указывают на то, что 75% семейных пар постоянно ссорятся по денежным вопросам. Уже сама численность «конфликтующих» семей наводит на мысль о необходимости специального обучения решению финансовых вопросов.

А вот замечательный пример того, как Александр начал планировать свои личные расходы и что из-за этого произошло. «В прошлом месяце я тратил много денег на не запланированные досуги, ходил с друзьями потанцевать в ночной клуб. На этот досуг уходили деньги, о которых на следующее утро сожалел, ведь мог сэкономить! Теперь я планирую посещение клуба один раз в месяц. Вчера был! Понравилось, потому что планируешь свой досуг, а когда планируешь, то начинаешь замечать и другие возможности, например подвернулись флаера на 50%-ную скидку на вход в ночной клуб! В самом деле, процесс экономии может доставлять удовольствие!»

Разговаривайте об экономии денег с другими людьми. Утверждают, что чтобы научиться самому, необходимо научить кого-то другого — когда говоришь другим людям, процесс запоминания ускоряется и желаемый навык поведения вырабатывается быстрее и качественнее. Поэтому смело говорите с друзьями об экономии денег и не обращайтесь на насмешки.

Вот еще одна полезная история, которую нам рассказывает Николай. «У меня есть проблема. Я веду учет расходов, но составлением и контролем бюджета не занимаюсь. В начале своей семейной жизни я начал это делать (тогда я как раз прочитал книги Роберта Кийосаки), и взялся за это дело очень рьяно. В итоге каждое планирование, а особенно анализ выполнения плана, у нас с женой оканчивался просто скандалом или грандиозным скандалом, поэтому через какое-то время планирование и контроль

мы забросили, точнее, я забросил, потому что я этим занимался. Остался только учет расходов. Правда, это больше напоминает бесполезное занятие. Можно сказать, мое хобби (бухгалтерское хобби). А еще жена говорит или думает, это такой способ тонкого «издевательства» над ней – не нравится ей эта затея. А сейчас мне тоже семейный бюджет «по барабану». Хорошо, что сейчас такое время, что я хорошо зарабатываю и могу откладывать процентов 35–40 от заработка, а анализ расходов и резервов экономии у нас никому не нужен. Короче, когда я сейчас говорю «план», у нас в семье начинается ругань, а когда говорю «экономия» – у жены начинается истерика». Очень похоже, что проблема финансового планирования актуальна для многих наших людей, а семейные неурядицы могут только возрастать, если не удастся найти способ разрешения проблемы.

Известны случаи, когда вполне достаточный инвестиционный минимум россиянам удавалось скопить сбором и заготовкой грибов. Только лучше не рассказывайте этого на семинарах Роберта Кийосаки.

Ошибка восемнадцатая. В российских школах бухгалтерию не изучают

Предложения и советы Кийосаки адресованы гипотетической идеальной личности, которая обладает навыками и опытом, достижимым в реальности в срок, сравнимый с предложенным сроком достижения финансовой независимости. Усилия, приводящие к финансовому результату на Западе за 10 лет, при аналогичном интеллектуальном обеспечении в России в среднем достигаются за 30 лет.

Все мы хотим разбогатеть. Но что такое финансовая обеспеченность, мало кто представляет. В действительности даже поверхностное знакомство с жизнью российских миллиардеров может убедить нас в том, что большие деньги требуют большого умения управлять ими. Так, среднестатистический (!) миллиардер владеет в центре города пент-хаусом стоимостью 5–10 миллионов долларов. «Внутренняя начинка» дома, мебель и дизайн квартиры стоят не менее миллиона долларов.

Загородный дом на Рублевке стоит не меньше 10 миллионов долларов, не считая квартир для любовниц и прочего. Текущие расходы «олигарха» – обслуживающий персонал, налоги, ремонт, содержание яхты и самолета, рестораны... Только плата за обучение детей за границей с годовым содержанием составляет до 100 тысяч долларов, содержание жены и ее карманные расходы – 20 тысяч. Аренда шале на фешенебельном горнолыжном курорте на зимние каникулы для семьи может составить 50 тысяч долларов в неделю, а годовое обслуживание с налогами и расходами на текущий ремонт

лондонского особняка – 200–250 тысяч долларов. Уже сам порядок цен порождает множество интересных вопросов, сама постановка которых полезна для работы мозга не только начинающего предпринимателя. Как проследить такие расходы? Как обеспечить приход таких денег (ведь олигархи «не режут курицу, несущую золотые яйца», если, конечно, под «курицей» не понимать страну в целом). Жизнь олигарха, таким образом, действительно требует неординарных способностей, но любые способности могут быть развиты. Строго следуя концепции пошагового личностного роста, мы можем надеяться, что с каждым этапом роста денежного потока будет происходить и наш личный рост – ментальный, эмоциональный, духовный.

«Схемы» Кийосаки обычно не вызывают теоретических возражений, но между идеями и их воплощением вырастает пропасть непонимания. Сделав первый шаг, человек не знает, что делать дальше, ощущает неуверенность в своих силах, незнание основ финансовой грамотности.

«Свою финансовую безграмотность я сам осознал слишком поздно, тогда лишь, когда прочитал книги Р. Кийосаки. Став инвестором паевого инвестиционного фонда, я обнаружил свою полную несостоятельность, несмотря на наличие высшего образования. Финансовое мышление, являясь приоритетной областью знаний во всем мире, у нас традиционно считалось едва ли не преступным», – делится опытом делового общения российский предприниматель, строящий свою деловую

стратегию на основе личного инвестиционного плана.

Роберт Кийосаки популярным языком излагает несколько теорий научного предпринимательства и элементов бухгалтерского учета, знание которых необходимо для реализации личного инвестиционного плана. Достичь заветной цели финансовой независимости можно двумя основными способами: либо работать над повышением эффективности (доходности) своих инвестиций, заниматься инвестициями самостоятельно и профессионально, не полагаться в своих действиях на финансовых посредников и финансовых консультантов, принимающих решения за нас, либо уделять основное внимание повышению дохода от своей основной деятельности (бизнеса или высокооплачиваемой наемной работы). При достижении высокого уровня дохода и инвестировании значительной его части мы достигнем финансовой независимости в приемлемые сроки и при использовании общедоступных инструментов инвестирования. Тогда нам и окажутся полезны услуги финансовых консультантов и финансовых посредников. Возможны различные сочетания этих путей.

Бизнес – всегда нестабильность, взлеты и падения. Инвестируйте в свой бизнес, чтобы получить доходы. Инвестируйте в чужой бизнес, чтобы выиграть время. Рассматривая тот или иной инвестиционный проект, не нужно делать поспешные выводы. Прежде, чем сказать «да», сравните расчетную доходность с суммой, которую вы в состоянии накопить и

отложить за ближайший год, за два года, за пять лет.

Можно попытаться сложить обе суммы, чтобы рассчитать, через сколько лет ваши сбережения превратятся в миллион долларов (увеличатся в какое-то количество раз), или через сколько лет ваш денежный поток будет способен покрывать ваши ежегодные расходы, или, другими словами, через какой промежуток времени вы сможете оставить работу.

«Примеряя» к нашей действительности тот или иной пример из книг Кийосаки в расчете доходности той или иной вашей инвестиции, вы должны прежде всего исходить не из количества имеющихся у вас свободных денег, а из того, насколько быстро вы можете увеличивать средства, имеющиеся в вашем распоряжении – то есть из вашего профессионализма. В среде инвесторов принято считать, что двадцать процентов прибыли в год в стабильной валюте являются минимумом для профессионального инвестора. Под словом «профессиональный», конечно, имеется в виду разумное распоряжение денежными средствами. «Непрофессиональное» инвестирование сбережений может привести к их уменьшению или даже к полной потере – котировки акций время от времени падают, банки не застрахованы от банкротства, успешный бизнес на определенном этапе может начать приносить убытки, и даже недвижимость ветшает и требует затрат на свое содержание.

Перед принятием инвестиционного решения необходимо ответить на ряд вопросов: если вы вкладываете средства, устраивает ли вас получаемая прибыль. Если вы теряете средства, готовы ли вы нести такие потери.

Если вы уже вложили средства и потеряли их, какой урок можете из этого извлечь? Если этот урок уже извлечен, то нужно ли вам вкладывать деньги? Вероятность вашего успеха совершенно однозначно определяется гарантиями, которые вы можете проекту обеспечить. Юридические гарантии вы вправе получить, удостоверившись в законности существования данного бизнеса и данного предприятия, наличия лицензий, правильности и полноты составления договора.

Материальные гарантии обеспечиваются решением вопроса, кто вам заплатит, если бизнес не удастся, фирма закроется или обанкротится – материальные гарантии обеспечиваются залогом, наличием банковской гарантии, поручительством, перестрахованием.

Рекомендательные и силовые гарантии вы в состоянии предоставить себе только лишь самостоятельно. Первая группа гарантий включает в себя ответы на вопросы о надежности ваших партнеров. (Откуда я узнал человека, который мне предлагает вложить деньги? Что про него говорят мои знакомые? Чем подтверждена реальность информации, кроме его слов?) Вторая группа гарантий предусматривает обеспечение реальности получения прибыли – помните, что дивиденды в российском бизнесе почти никогда не начисляются. Например, в случае частного кредитования важно продумать, что вы будете делать, если партнер откажется возвращать деньги, несмотря на успех бизнеса, что может ему помешать так поступить с вами?

На все вопросы получить положительные ответы невозможно, но мы совершаем ошибки в инвестициях исключительно из-за своей лени,

страха и самоуверенности. Мы боимся или не хотим получать ответы на вопросы, не прислушиваемся к интуиции, стремимся выглядеть лучше, умнее, боимся сказать «нет».

«Инвестор управляет. Все остальные играют. Богатые богаты потому, что имеют больше возможностей управлять»

— так звучит одна из многочисленных формулировок отличий инвестора от других предпринимателей и бизнесменов. Так или иначе, в конечном итоге рассуждения Кийосаки приводят к логическому завершению — успешный бизнес зависит от успешного бизнес-планирования, а успех инвестирования зависит от правильности составления личного финансового плана и неукоснительности следования ему. Здравый смысл подсказывает, что речь идет о плане управления финансовыми ресурсами, то есть деньгами. Сначала «крыса» изучила собственные доходы и установила над ними контроль. Затем, оглядевшись вокруг, оценила, что ей оказалось доступным из советов Кийосаки, что остается (пока, во всяком случае) за пределами мечтаний. После установления самоконтроля над доходами становится возможным освобождение от долгов. После освобождения от долгов и приобретения знаний путей получения возможного дохода (в том числе и из нашей книги) можно приступить к планированию ваших будущих доходов.

Многие люди бегают по этому замкнутому кругу только потому, что у них никогда не бывает достаточно денег, чтобы позволить себе хотя бы на полгода риск ничего не

заработать. Среди таких «рабов обстоятельств» обнаруживаются люди даже с очень высоким уровнем дохода. Отдых, выплаты по кредитам, образ жизни, который обязывает, привычки «богатых» складываются в замкнутый круг. Так человек попадает в новые «крысиные бега», только уже для богатых. Независимо от сектора, в котором находится человек, оставшись без привычных доходов хотя бы на месяц, он рискует привести свои финансы в состояние кризиса. Становится нечем оплачивать счета и кредиты, а хочется жить, как и раньше...

Требование к корректному составлению личного финансового плана особенно активно навязывается Кийосаки в книге «Отойти от дел молодым и богатым». Составление такого финансового плана – процесс достаточно трудоемкий, но вполне выполнимый. В личном плане рассматриваются, с одной стороны, все статьи наших расходов, а с другой стороны – наши планируемые расходы в будущем. При этом период времени берется достаточно большой (пять – десять лет), и соответственно горизонт финансовых целей простирается также на этот срок.

«Я бы сделал все для того, чтобы процесс реинвестирования денег из актива в колонку «актив» не прекращался – это стало бы дорогой к богатству. Я не думал бы о том, что можно стать слишком богатым. Помните лишь следующие положения: богатые приобретают актив; бедные лишь несут расходы; средний класс приобретает пассив, который считают активом. Итак, как начать планировать

*собственный бизнес? Каков ответ на этот вопрос?»**

Важная часть личного финансового плана – составление «карты» пути. Нужно учесть множество нюансов – медицинская страховка, страхование жизни, пенсионный план, развитие бизнеса или планирование заработка. В этом вопросе без специалиста обойтись трудно, хотя и возможно – необходимо ознакомиться с большим количеством специальной литературы и иметь хорошее представление обо всех фондах и требованиях к их формированию. В итоге получим стройную систему финансовой жизни, рассчитанной на несколько лет вперед, цель которой – исполнение наших желаний. Звучит заманчиво, да?

Личный финансовый план могут составлять люди, не знакомые с творчеством Кийосаки. Поэтому полезно усвоить один момент, касающийся разницы в понимании основополагающих терминов бухгалтерии, а именно: разницы между активами и пассивами. До сих пор мы говорили на языке Роберта Кийосаки: «актив» – все, что кладет деньги в наш карман, «пассив» – все, что изымает деньги из нашего кармана.

Интересно соотнести привычное россиянам понимание «актива» как понятия бухгалтерии и «актива» как средства структурирования личного дохода, как применяет этот термин Роберт Кийосаки. В понимании бухгалтерского учета любая финансовая операция имеет две стороны – получение откуда-то денежных

* Р. Т. Кийосаки, Ш. Л. Лечтер. «Руководство богатого папы по инвестированию».

средств и расход их на какие-то цели. «Научная» бухгалтерия оказалась способной систематизировать все возможные пути расходования средств и все возможные их источники, перечислить их и назвать «счетами». Затем были разработаны формальные правила обработки накопленных проводок, позволяющие определить финансовый результат финансовой операции как прибыльной или убыточной.

Например, мы купили единицу некоторого товара за 100 рублей, затем продали этот предмет за 200 рублей. В упрощенном виде бухгалтерские «проводки» (единичные операции учета) будут выглядеть следующим образом. Дебет счета учета приобретенного товара – 100 рублей (отражение расхода денежных средств). Кредит счета денежных средств – 100 рублей (источник поступления денежных средств).

При реализации единицы товара вносится запись на дебет счета денежных средств – 200 рублей (отражение перемещения денежных средств, в данном случае деньги положили на счет). Кредит счета прибылей (убытков) – 200 рублей (источник полученных средств – в данном случае валовая прибыль).

Реализовав товар, мы лишились собственности (той, которую сначала приобрели), так как отдали ее покупателю. Дебет счета прибылей (убытков) – 100 рублей (вещь «израсходована» на получение дохода). Кредит счета учета купленного товара – 100 рублей (из учета этот предмет «изымается»). Счет ДС – дебетовое сальдо, составит 100 рублей. Счет прибылей и убытков – кредитовое сальдо, 100 рублей (если на счете прибылей и

убытков имеет место кредитовое сальдо, значит нами получена прибыль). Таким образом, учет отразил реальное изменение нашего (компании) финансового состояния.

Что здесь является активом, а что пассивом? Существуют счета, сальдо которых может быть только дебетовым – счет ДС, например, счет «учета того, что купили». Такие счета называются активными, все, что на них отражается, называется активом, и с таким определением актива не согласен Кийосаки. Есть счета, на которых сальдо может быть только кредитовым. Есть счета, сальдо которых может быть как дебетовым, так и кредитовым. Если бы мы купили некий предмет за 200 рублей, а продали за 100, то сальдо на этом счете имело бы другой знак. Есть и еще группа счетов такого вида, они как раз служат для агрегации сумм и выведения результатов деятельности, иначе говоря, они являются активами или пассивами в зависимости от их итога.

В чем отличие учета, который ведет Кийосаки? Традиционный учет каждую операцию раскладывает по отдельным счетам, и потом каждый счет анализирует отдельно от связанных проводок, а финансовый результат выводит агрегированно. В описанном выше примере, если анализировать только счет «учета приобретенных товаров», мы не получим никакой информации о том, удачной была покупка или нет. Поскольку в общем случае мы могли купить не одну вещь, а 100, и все их реализовать с разным успехом, то результат мы получим только в целом по всей деятельности. Кийосаки, говоря о составлении личного финансового плана, и вообще,

производя расчеты денежного потока, как бы формирует весь набор учетных записей по каждому объекту, с которым работает, отдельно, как если бы вел параллельно несколько учетов. По каждому объекту он отдельно определяет финансовый результат от операций с ним. Если этот финансовый результат положителен, то «актив» в традиционном бухгалтерском понимании он также называет «активом», если этот финансовый результат отрицателен, то такой «актив» Кийосаки называет «пассивом». Поэтому лучше разговаривать со своим бухгалтером на одном языке.

Современный бухгалтерский учет, вообще говоря, тоже позволяет вести такой «раздельный» учет посредством операций с «кодом аналитического учета». Каждому учетному объекту, с которым мы производим операции, можно присвоить некий уникальный код, сопровождая им все бухгалтерские проводки с объектом (по списанию–зачислению денег на расчетный счет, по счету прибылей–убытков). Таким образом всегда можно «отфильтровать» записи по любому коду аналитического учета и произвести финансовые оценки «в стиле» Кийосаки.

В расходной части личного финансового плана просчитываются инвестиции и формируются несколько фондов. Стабилизационный фонд предназначен для хранения денежных средств «на черный день», которые, однако, сохраняются в доступной форме – в банк (не в банку!) откладываются средства достаточные, чтобы прожить на них три месяца при непредвиденных обстоятельствах. Пенсионный фонд, напротив,

не требует возможности скорейшего извлечения наличности. В России с этой целью можно применить инвестиции в смешанный ПИФ акций.

Деньги основного накопительного фонда, как правило, инвестируются в открытый ПИФ акций. 50% прибыли из основного фонда полезно направлять на покупку акций «голубых фишек» или других рискованных высокодоходных инструментов, это так называемый доходный фонд (наша цель, в конце концов, рост денежного потока, пока он не достиг желаемых размеров). Далее, уже многие россияне добровольно признают необходимость самостоятельного добровольного медицинского страхования, предусматривая в личной бухгалтерии средства страховочного фонда (это, конечно, не значит, что предназначенные для медицинского страхования по этой статье книги учета доходов и расходов действительно будут отданы в медицинскую страховую компанию!). И наконец, оказывается необходимым формирование благотворительного фонда — 10% прибыли инвестируются в интервальный или открытый ПИФ на достаточно долгое время, чтобы в итоге лет через 20–30 получился солидный капитал, который будет использован для благотворительных акций.

В большинстве случаев «мешает» зарабатывать деньги неверие в собственные силы — тогда следует изучить рекомендации по изменению самооценки. Возможно, что с самооценкой все в порядке, но у вас нет воли решиться на такую попытку. Кроме того, вы можете просто не обладать нужной информацией — не знать способов заработка, не знать, как заработанные деньги превратить в капитал.

Может быть, вы не умеете продавать свои навыки, умения и знания. Обучиться этому искусству можно по книгам или при помощи тренингов. Возможно, вы не представляете интереса для рынка, но ничто не мешает сделать так, чтобы этот интерес появился – вы можете заняться саморазвитием.

Каким образом россияне богатеют в условиях тотальной экономической безграмотности? Разными способами, но фактор советской ментальности заставляет тратить достаточно много сил как для собственного движения по ступенькам лестницы финансовой состоятельности, так и в процессе коммуникации с инертным окружением.

Будучи воспитанными в духе советской тарифной политики, мы обычно относимся к учету энергетических ресурсов как к мероприятию, по меньшей мере, бесполезному. Экономия электрической энергии и воды воспринимается нами как излишняя бережливость.

Установленные для оплаты нормы водопользования предусматривают суточный расход в расчете на одного проживающего (прописанного) 220 литров холодной и 150 литров горячей воды. Поскольку, таким образом, ежемесячный счет за пользование горячей и холодной водой выписывается из расчета, который не предусматривает ни учета реально проживающих людей, ни подсчета реально израсходованного количества воды, возникает резонный вопрос, кто выигрывает на таком положении дел?

В Санкт-Петербурге семья из трех человек за год расходует на оплату горячей и холодной воды приблизительно 6600 рублей, а

семья из четырех человек – приблизительно 8800 рублей. В том случае, если эта семья установит счетчик горячей и холодной воды, экономия в месяц составит примерно 375 рублей для семьи из трех человек и 500 рублей для семьи из четырех человек, то есть, соответственно, в год – 4500 и 6000 рублей. А если выразиться более точно, то это даже не экономия, а восстановление справедливости в части устранения переплаты за неоказанные услуги. Эти расчеты сделаны на основании реального усредненного расхода воды в семье. Таким образом, установка счетчиков воды, которая обходится обычно в 5000 рублей, окупается примерно за год.

Если к этому выводу добавить некоторое число инвестиционных расчетов, которые возможно применить исходя из полученных 5000 рублей «экономии», можно получить еще более впечатляющие результаты. Инвестирование 4500 рублей под 15% годовых через 10 лет принесет 75 536 рублей, через 20 лет – 396 953 рубля, через 30 лет – 1 956 353 рубля. Таким образом, тридцать лет «инвестиционного роста» только суммы, полученной даже не из рационального водопользования, а всего лишь рационального водоучета, должно хватить (без учета инфляции) на покупку еще одной квартиры стоимостью 60 000 долларов. Инвестирование 4500 рублей под 20% годовых через 10 лет приносит 93 595 рублей, через 20 лет – 696 330 рублей, через 30 лет – 5 318 467 рублей. В этом случае номинальный инвестиционный доход достаточен для приобретения дома текущей стоимостью в 160 тысяч долларов. Вы еще желаете платить за неоказанные услуги? В Америке, и вообще в

мире Роберта Кийосаки, такое начало карьеры инвестора, наверное, уже невозможно.

Инвестиционная арифметика, к сожалению, большинству наших граждан незнакома. Люди привыкли жить «халявой», поэтому чаще можно встретить мнение, что выгоднее счетчики не устанавливать, а снимать, даже электрические. Людям кажется, что можно больше сэкономить денег, если расходовать электроэнергию «без оглядки» на счетчик. Такова «типичная», или «массовая», психология российского обывателя – наличие счетчика обязывает постоянно контролировать себя, а это, как всем известно, «безграничной» русской душе совершенно неприемлемо. Кроме того, кто из «наших» людей думает о перспективе в несколько десятилетий? Наученный жизнью, наш человек полагает, и очень часто справедливо, что государство так или иначе его обманет. Поэтому мы в большинстве своем и нуждаемся в выработке нового системного подхода к финансовому мышлению, в котором даже риск обмана со стороны любимого государства не будет присутствовать в нас как всепоглощающий страх. Может быть, именно по этой причине действие книг Роберта Кийосаки имеет лишь легкое психотерапевтическое воздействие – «рубцы рассосались», а денег не прибавляется.

Насмотревшись в США, как в действительности происходит планирование в системе «буржуазной» экономики, Н. С. Хрущев начал требовать от советских руководителей обязательного рассмотрения всех проектов «с карандашом в руках», что оказалось невыполнимым – рабам нет необходимости что-

либо считать. Поскольку почти весь советский народ, в терминах нового времени, представлял собой наемных работников, нет совершенно ничего удивительного в том, что очень многие, если не большинство граждан России, до настоящего времени пребывают в замешательстве относительно азов финансовой грамотности.

В экономической реальности Роберта Кийосаки высоки достижения информационно-телекоммуникационной революции – информационные технологии проникли во все сферы общественной жизни. Большое значение отводится «электронному правительству» – концепции государственного управления, характерной для информационного общества. Она базируется на возможностях информационно-телекоммуникационных технологий и ценностях открытого гражданского общества, характеризуется направленностью на потребности граждан, экономической эффективностью, открытостью для общественного контроля и инициативы. Эта новая модель государственного управления стала результатом преобразования традиционных отношений граждан и власти. Мировой опыт показывает, что модель «электронного правительства» естественна и привлекательна для тех стран и культур, в которых государство воспринимается как обслуживающая, сервисная структура.

Правительства большинства развитых стран мира прекрасно осознают перспективы использования сетевых и Интернет-технологий в государственном управлении, разработали и реализуют национальные концепции информационного развития. Особенно преуспели страны ЕС и Северной Америки, где

правительства хотят и могут себе позволить тратить немалые средства на информатизацию управления государством, опыт этих стран показал, что при стабильном финансировании и эффективном менеджменте инициатива способна в короткие сроки окупить затраченные средства. Граждане получают реальный шанс участвовать в диалоге с властью, влиять на принятие решений и выдвигать собственные инициативы, получать детальную информацию о работе государственных структур и осуществлять контроль за их деятельностью. Подобные проекты особенно успешны на уровне местного самоуправления – эти факторы обеспечивают саму возможность конструктивного диалога любимых Кийосаки корпораций с институтами гражданского общества, нивелируя противоречия интересов рядовых налогоплательщиков и фискальных органов.

Во всем остальном мире, включая Россию, проблема неравномерного доступа к информации и вовлеченности в развитие информационных технологий с каждым годом только усугубляется.

В современной России сложилась ситуация, когда коренные социальные трансформации совпали по времени с революционными изменениями информационно-технологической среды. Для граждан это означает необходимость одновременной «двойной» адаптации: к новым социально-экономическим реалиям и к новым требованиям информационной среды, и само развитие информационного процесса идет не в согласии с планами любого частного инвестора, особенно начинающего. Информационный

прогресс идет прежде всего за его счет, и процесс обогащения богатых и обеднения бедных технологический процесс лишь ускоряет – Кийосаки в сравнении с третьими странами «работает» в относительно стабильных условиях. Большинство же наших потенциальных инвесторов не желают или не успевают идти в ногу со временем, несмотря на рост реальных денежных накоплений.

Экономический блок правительства не устает фиксировать растущие с каждым годом личные доходы. По последним данным Минэкономразвития, реальные располагаемые денежные доходы граждан выросли в 2006 году более чем на 10%, а заработная плата в среднем – на 13,4%. Эти цифры выглядят особенно занимательно на фоне других статистических сведений (например, оборот розничной торговли за год вырос тоже ровно на 13%). Свои растущие доходы россияне по-прежнему предпочитают нести в магазин, и ничего в этом плане с годами не меняется.

Мы долго говорили о том, что на Западе создано общество потребления. Между тем, сами россияне сегодня куда меньше европейцев и американцев озабочены тем, чтобы сохранить и преумножить деньги, чтобы вложить их потом в образование детей, здоровье, семейные инвестиции. Практически все, что зарабатывается, тратится. Конечно, в этом в первую очередь виноват невысокий в сравнении с Западом уровень наших доходов. Однако, как полагают чиновники, даже те, у кого деньги в принципе есть, не спешат использовать доступные финансовые инструменты для улучшения своего благосостояния, потому что ничего о них не знают. Проблему усугубляет

низкий уровень доверия россиян к финансовым институтам как к таковым. В странах Запада оно зарабатывалось десятилетиями. Наша же экономическая система еще очень молода, и за 15 лет ее существования граждане видели только «МММ» и полное отсутствие защиты своих прав. И хотя со времен бесчисленных финансовых пирамид многое изменилось, недоверие граждан, которое сохранилось, подпитывается низким уровнем осведомленности. Финансовая грамотность населения сегодня сравнима с обычной грамотностью в начале прошлого века. Сегодня все цивилизованные страны прилагают максимум усилий для интеграции граждан в свои финансовые системы, потому что это выгодно и экономике, и людям. Например, в американских школах уже в 8 классе преподается предмет о налоговой системе и использовании финансовых инструментов. Гипотетический инвестор Кийсаки в качестве своего окружения имеет общество, в котором люди умеют считать деньги и строить финансовые стратегии раньше, чем запоминают таблицу умножения. Говоря на одном языке с партнерами, он без лишних объяснений реализует эффективные схемы получения дохода. Большинство его партнеров в России при осуществлении аналогичных сделок его бы просто не поняло.

В фильме «Москва слезам не верит» героиня хотела выйти замуж за генерала, на что подруга ей отвечала: «Чтобы быть замужем за генералом, надо за лейтенанта замуж выйти, да 20 лет по гарнизонам с ним поездить». Так и большинство жизненных благ для своего достижения предполагают путь, подобный лестнице. Поэтому практически

всегда можно (и нужно) рассматривать промежуточные варианты. Уж в чем точно можно согласиться с Робертом Кийосаки, так это в том, что и в российских условиях дом может оказаться далеко не самым правильным приобретением, особенно на начальных этапах карьеры инвестора – дом всегда «пассив», и это правило инвестиций необходимо учитывать и здесь.

Большинство российских последователей учения Кийосаки учится на собственных ошибках. Вот еще «поучительная» история из «нашей» действительности. У Елены была цель – иметь свой дом. Дом, потому что она жила всю жизнь в частном доме, и не понимает, что такое городская квартира. Но тот дом, в котором она жила с семьей, ей не принадлежал, и она, занимаясь предпринимательством, одновременно строила дом свой собственный. На момент нашего первого разговора дом строился, в строительство было вложено порядка 60 000 долларов, и это была лишь половина пути. Дом продолжал «тянуть» финансовые ресурсы: деньги уходили как в пропасть, и даже вполне динамичный частный бизнес не справлялся с этими расходами. После посещения тренинга по рациональному финансовому планированию с Еленой произошло неожиданное для нее событие. Принимая ванну, Елена думала о том, какие рамы завозить в дом и где взять на них деньги, но внезапно что-то «щелкнуло» в ее голове: что она делает? Вскоре она выгодно продала недострой, и вложила выручку в статьи «актива». Ее денежные потери стали денежным активом спекулянтов на нашей экономической безграмотности.

Елена купила недорогую квартиру, но все же уверена в том, что дом своей мечты она все-таки построит, но на лучших условиях и без ущерба своему денежному потоку, поскольку новые активы продолжают работать. Таким образом, примеры, во всяком случае, разумного совершенствования личной инвестиционной программы все-таки возможны и реальны. Так что принципы Кийосаки работают и в России, но только не каждый из нас еще работает в полную силу для того, чтобы этим принципам соответствовать.

Ошибка девятнадцатая. Кийосаки создает свои «активы» в условиях максимально насыщенного рынка, фондового и потребительского

Частный инвестор Кийосаки функционирует на рынке с избытком вспомогательных средств и инвестиционных ресурсов, отсутствующих в России. Насыщенность фондового рынка, позволяющая частному инвестору маневрировать на Западе, в России отсутствует.

Российский фондовый рынок максимально концентрирован. Это значит, теоретически, наличие благоприятных возможностей для формирования рыночных цен на акции. Но наличие лишь небольшого числа участвующих на нем профессиональных торговцев ставит вопрос о справедливости (обоснованности) цен на находящиеся в обороте ценные бумаги. Практика российского фондового рынка показывает, что весьма вероятна возможность манипулирования ценами, прежде всего на основе использования инсайдерской информации, а также по другим причинам.

Для многих потенциальных региональных инвесторов покупка российских ценных бумаг остается затруднительной (а иногда невозможной в силу отсутствия каких-либо связей с фондовыми биржами и биржевыми посредниками) процедурой – это российский «минус».

Наконец, «российская специфика» обнаруживается и в небольшой роли государственных ценных бумаг. Это следствие

дефолта 1998 года и результат «избытка» денежных средств у государства.

Избыток этот получен в результате высоких экспортных поступлений от продажи топливно-энергетических ресурсов. Российское государство в настоящее время не нуждается в заемных ресурсах для покрытия ежегодных дефицитов государственного бюджета. Тем не менее, «наш» фондовый рынок уже обладает современной инфраструктурой, находится на уровне самых современных технологий. Российские фондовые посредники в полной мере владеют современными технологиями торговли фондовыми ценностями – от торговли самими ценными бумагами до торговли производными инструментами на них. Можно сказать, что в России создана вся необходимая инфраструктура фондового рынка, обеспечивающая небольшие сроки и высокую надежность всех денежных расчетов и поставок ценных бумаг.

В силу интернационального характера капитала российский фондовый рынок уже стал частью международного фондового рынка. Дальнейшая интеграция предполагает развитие разнообразных способов ввоза и вывоза капитала в Россию посредством ценных бумаг. По сути, международный фондовый рынок есть не что иное как «шлюз» или «тоннель», который обеспечивает переливы капитала из одной страны во многие другие страны и наоборот. Важно, конечно, для государства, куда преимущественно идут капиталы – в страну или из нее, но для самого международного фондового рынка, как и для капитала вообще, этот вопрос безразличен.

Направление движения капиталов определяется во многом политикой данной страны, ее текущими целями и экономическими возможностями, хотя можно сказать и наоборот. Если капитал систематически вывозится из страны, то такова и есть действительная политика, которая проводится руководством данной страны, что бы ни утверждали власти.

Компаниям, которые зарекомендовали себя в качестве надежного и цивилизованного участника рынка, открывается доступ к международным капиталам. Компании, стабильно приносящие прибыли выше средних, обычно являются прямым или опосредованным объектом для международного инвестирования. Многие российские акционерные общества имеют хорошие перспективы для интеграции в международный рынок.

В настоящее время способы привлечения международного капитала в России сводятся к выпуску американских депозитарных расписок на российские акции и к выпуску еврооблигаций. Различие между этими видами ценных бумаг состоит в том, что, с одной стороны, выпуск депозитарных расписок ведет к увеличению доли иностранных владельцев в российских акционерных обществах, а с другой – может служить скрытой формой вывоза российских капиталов из страны.

Выпуск еврооблигаций – международная форма привлечения заемного капитала в страну, он предоставляет возможность создания чистого дохода в размере, превышающем уплачиваемые по нему проценты международным инвесторам.

В каждой стране существует собственная законодательная база, определяющая правила игры на фондовом рынке. Эти законодательные инструменты могут быть очень различными и противоречить друг другу. Именно по этой причине так часто говорят о необходимости унификации законодательства, когда речь идет о вступлении той или иной страны, в нашем случае России, в ту или иную международную организацию.

Первичным источником «российского понимания» фондового рынка является Гражданский кодекс.

Гражданский кодекс РФ дает следующее определение ценной бумаги: «Ценной бумагой является документ, удостоверяющий с соблюдением установленной формы и обязательных реквизитов имущественные права, осуществление или передача которых возможны только при его предъявлении».

Желающие вырваться из «крысиных гонок» скованы как минимум тремя заблуждениями, или стереотипами. Эти стереотипы отражают низкий уровень финансовой грамотности россиян. Первое заблуждение – мнение о том, что для инвестиций необходимы большие суммы денег. Это самое распространенное заблуждение. В действительности стоимость акций различных предприятий колеблется от нескольких копеек до нескольких тысяч рублей. Например, чтобы купить 100 акций РАО ЕЭС, требуется менее 2000 рублей, а для покупки одной привилегированной акции ОАО «Сбербанк» – около 1000 рублей. Брокеры не ограничивают минимальную сумму зачисления денег на индивидуальный счет, и было бы удивительно ожидать противоположного. Брокер надеется,

что со временем эта сумма будет расти. Рост может произойти в результате наших дополнительных инвестиций и в результате естественного роста рынка. Даже если мы всего только хотим попробовать, что значит торговать на бирже, и вкладываем в акции всего тысячу рублей, нам не откажут в открытии счета.

Бизнес по Кийосаки может быть построен в разных сферах. У россиян тоже есть возможность зарабатывать на экономическом росте страны, и, на удивление, полный список возможных видов активов для каждого из нас вполне соответствует списку Роберта Кийосаки. Вот только реальные доходности тех или иных сегментов, а также возможности доступа к ним для российских граждан и, например, американцев, совпадать совсем не должны, и не совпадают. Еще вчера мы решали, во что выгоднее вкладывать сбережения – в доллары, евро или рубли. Сегодня в нашу жизнь решительно входят такие понятия, как фондовый рынок, биржа, акции. И пока одни оплакивают банковские проценты, съеденные инфляцией, другие инвестируют свои деньги в российскую экономику. Как же стать российским инвестором? Что для этого нужно? Каковы риски и какая от этого прибыль?

Если следовать осторожному правилу известного чеховского героя «как бы чего не вышло» и жить только сегодняшним, максимум, завтрашним днем, можно ограничиться хранением сбережений в банке или «в чулке» и только удивляться тому, как рачительно распоряжаются деньгами другие. Если же мы думаем о том, что будет с нами через год, через 10 лет, о том, что из нажитого мы

сможем реально передать своим детям, то есть смысл обратить свое внимание на самый динамично развивающийся в России сектор экономики – рынок ценных бумаг.

Инвестиции в акции – способ стать совладельцем крупнейших российских предприятий. Инвестируя в акции, можно получать доход от долгосрочного роста экономики. Акции российских предприятий за последние два года увеличили свою рыночную стоимость в несколько раз. Специалисты связывают это с государственной программой удвоения валового внутреннего продукта (ВВП) к 2010 году. Очевидно, что всплеск интереса к российским ценным бумагам – это не мода, а закономерное и объективное отражение происходящих в стране экономических процессов.

Другой вопрос, насколько мы с вами готовы с выгодой для себя участвовать в этом процессе? Ведь при серьезном, взвешанном подходе инвестиции в акции могут не только защитить наши денежные средства от инфляции, но и принести ощутимый доход (во много раз превышающий проценты по банковским вкладам). Сегодня инвестиции в акции – это один из самых доступных способов размещения свободных средств. Начинать инвестировать можно, даже располагая небольшой суммой.

Инвестору необходимо знать, что такое «обычные акции», «привилегированные акции», «акции с купонами» и «акции малого бизнеса», о которых так долго и настойчиво напоминает нам Кийосаки, и каким образом в России их «достают».

«Классическими» ценными бумагами являются акции, облигации, векселя.

Существуют также так называемые «производные» ценные бумаги – варранты, депозитарные расписки, стрипы, фьючерсы, опционы. К прочим ценным бумагам относят чеки, депозитные, сберегательные и инвестиционные сертификаты; банковские сберегательные книжки на предъявителя, коносаменты и складские свидетельства, паи паевых инвестиционных фондов.

Любая ценная бумага может продаваться и покупаться. С продажей ценной бумаги все права, обязательства и отношения переходят к ее новому владельцу. К такому же результату приводят акты мены, дарения или завешания (после того, как завешание вступит в силу). Частичная передача прав, обозначенных в ценной бумаге, не допускается. Ценную бумагу можно также вложить в то или иное предприятие, однако в этом случае лицо, осуществляющее вложение, теряет свои права и обязательства. В денежном выражении измеряются доходы и убытки от операций с ценными бумагами.

Акция представляет собой долю в собственности на фирму, и в России акции также различаются по типам. Существует два основных типа акций, в которые инвесторы вкладывают деньги, – привилегированные и обыкновенные (обычные) акции.

Привилегированные акции напоминают долговые инструменты. Владельцы привилегированных акций имеют право на получение фиксированных дивидендов (аналог процента по облигациям) до того, как будут выплачены какие-либо дивиденды держателям обыкновенных акций. Регулярная выплата дивидендов по привилегированным акциям не

является безусловным обязательством предприятия и производится по решению совета директоров корпорации. Привилегированные акции кумулятивны: если по каким-либо причинам выплата дивидендов по этим акциям в данном периоде не состоялась, они должны быть выплачены позднее, но обязательно до того, как получат дивиденды владельцы обыкновенных акций.

В отличие от долговых ценных бумаг, привилегированные акции не имеют фиксированного срока. В случае банкротства корпорации держатели привилегированных акций обладают преимуществом перед владельцами обыкновенных акций в очередности оплаты своих требований, уступая лишь держателям долговых обязательств. Обыкновенные акции в прямом смысле являются собственностью акционеров на корпорацию.

Цена акций корпорации на фондовых биржах отражает как текущие результаты ее деятельности, так и перспективы будущих прибылей. Роберт Кийосаки называет инвестиции в обыкновенные акции самыми рискованными из всех инвестиций. Это замечание верно тем более для российских акций. В общем случае, чем более опытен инвестор, чем больший риск он может себе позволить, тем обычно более долгий временной период он является держателем акций. В долгосрочной перспективе существования корпорации стоимость акций может упасть до нуля (банкротство) либо, напротив, значительно подняться — если размеры и прибыли компании будут резко расти, либо оказаться поглощенной преуспевающей корпорацией. Многих инвесторов привлекает

фондовый рынок лишь в периоды его нестабильности – это лучшее время для активных спекуляций.

«Конвертируемые» облигации и привилегированные акции корпораций в России иногда можно обменять на обыкновенные акции фирмы. (Такое право должно быть оговорено при эмиссии акций.) Такое право способно повысить рыночную стоимость акций и облигаций, поэтому конвертируемые ценные бумаги всегда имеют более низкую текущую доходность по сравнению с неконвертируемыми облигациями и привилегированными акциями той же корпорации или акционерного общества.

Инвестор, в отличие от банковского вкладчика, имеет представление о фьючерсных контрактах. Как объект и средство инвестирования, фьючерс стал возможным с момента открытия в 1842 году в Чикаго срочной товарной биржи «Чикаго борд оф трейд». Такой контракт конституирует сделку обмена в установленное время в будущем стандартизированного товара (пшеницы, золота, казначейских векселей, франков) на наличные деньги. На рынке продаются и покупаются самые разнообразные фьючерсные контракты. Фьючерсный рынок обеспечивает эффективное переложение риска на тех, кто готов его нести, – спекулянты зарабатывают на том, что принимают на себя риск хеджеров. Фьючерсные рынки являются источниками информации о предполагаемых будущих ценах на товары.

Понятие об опционах – второе важнейшее понятие, необходимое для инвестирования на фондовом рынке. Опцион – контракт, дающий его владельцу право продать (опцион «пут»)

или купить (опцион «колл») определенное количество ценных бумаг по фиксированной цене до истечения срока действия контракта. Почти у всех покупаемых и продаваемых опционов базисным активом являются обыкновенные акции конкретного эмитента. Покупая опционы «пут» или «колл», спекулянт получает возможность заработать огромную прибыль. Это происходит в том случае, если цена лежащего в основе опциона актива значительно и быстро изменится в нужном направлении. Покупатель рискует лишь премией, уплаченной за опцион. Инвесторы, со своей стороны, покупая опционы «пут» на входящие в их портфели акции, либо на определенные фондовые индексы, могут застраховаться от падения стоимости их инвестиций в случае резкого спада на фондовом рынке. Если инвесторы, страхуясь от убытков, продадут опционы «колл» на принадлежащие им акции, у них появляется шанс получить дополнительный доход.

Предшественниками современных фондовых рынков были средневековые вексельные ярмарки и постоянные вексельные рынки, время от времени возникавшие и исчезающие в XIII–XIV веках. С торговлей векселями связано появление первых профессиональных участников рынка ценных бумаг и первых бирж, на которых совершались сделки и с товарами, и с векселями. Первыми биржами, на которых производились операции с ценными бумагами, считаются созданные в XVI веке учреждения в Антверпене (1531) и Лионе. Первыми акционерными обществами принято считать созданные в XVI–XVII веках в Англии Московскую, Левантскую, Балтийскую, Ост–

Индскую компании, а также голландскую Объединенную Ост-Индскую компанию. Акции торговых компаний вскоре после их создания стали объектом сделок купли-продажи.

Вплоть до XIX века акционерные общества оставались редкостью. Их ценные бумаги обеспечивали незначительную долю фондового оборота. Большая часть операций с ценными бумагами приходилась на государственные ценные бумаги, эта торговля стала причиной возникновения современных фондовых бирж и инвестиционных институтов. Старейшей фондовой биржей считается Амстердамская биржа, организованная в 1611 году.

Пожалуй, ни одно другое учреждение не привлекало к себе столько внимания ученых, журналистов и писателей, как Нью-йоркская фондовая биржа, на которой во второй половине XIX – начале XX века создавались империи финансовых магнатов прошлого – Вандербильта, Моргана, Гарримана, Рокфеллера." Часть этой империи существует и поныне.

Под влиянием книг Роберта Кийосаки многие читатели начинают полагать, что получать доход на фондовом рынке чрезвычайно просто. Подростки на ток-шоу говорят его словами о том, что школа приносит только вред, что нужно бросать школу (потому что так сказал Кийосаки), что не нужно ходить на работу (потому что так сказал Кийосаки).

Но уже начало знакомства с содержанием важнейших понятий, которыми вынужден оперировать в повседневной практике инвестор, показывает, что инвестировать и получать высокие доходы от инвестиций (недвижимость, опционы, акции) не так

просто, как это может показаться после чтения только книг Кийосаки. Люди, незнакомые с институционными рынками, могут сломя голову побежать покупать опционы или недвижимость, совершенно ничего в этом не понимая и поэтому рискуя всеми своими деньгами.

Хорошо, что Кийосаки показал, как нужно контролировать свои денежные потоки. Но что касается вопросов инвестирования и того, как они освещены у Кийосаки, нужно согласиться с теми его читателями, которые характеризуют его творчество как поп-литературу, которая очень многим может принести не пользу, а вред.

Организованная торговля акциями происходит на специальных площадках – фондовых биржах. В России это Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ) и Российская торговая система (РТС), в США – NYSE (New York Stock Exchange) и NASDAQ (National Association of Securities Dealers Automated Quotation System), в Великобритании – LSE (London Stock Exchange) и т.д. Каждая фондовая биржа торгует своим «набором» акций. Как правило, это акции эмитентов собственной страны.

Частное лицо торгует на биржах через посредников – брокеров. Брокер – это компания, которая является частью одной или нескольких бирж. Набор доступных для торговли акций поэтому определяется возможностями «нашего» брокера. Открывая счет у конкретного брокера, мы получаем возможность торговать через него на тех биржах, членом которых он является. Российские брокеры предоставляют возможность

торговать только российскими акциями – очень немного российских компаний предоставляют возможность торговать на биржах за пределами страны.

Чтобы получить возможность торговать на западных площадках, необходимо открыть счет у западного брокера. Чтобы торговать, например, на японской бирже, необходимо найти брокера, который предоставляет доступ на японский рынок.

Кодекс перечисляет виды ценных бумаг. К ценным бумагам относятся государственная облигация, облигация, вексель, чек, депозитные и сберегательные сертификаты, банковские сберегательные книжки на предъявителя, коносаменты, акции, приватизационные ценные бумаги и другие документы. Кодекс не дает закрытого перечня ценных бумаг.

Под определение Гражданского кодекса РФ попадают документы, которые не являются ценными бумагами в «общепринятом» смысле – платежные поручения и требования, аккредитивы, гарантии и поручительства, исполнительные документы судов и нотариальных органов, разнообразные складские документы.

Мы уже упомянули о акциях, фьючерсах и опционах. Теперь продвинемся еще немного в азах финансовой грамотности, с совершенным пониманием того, что речь идет о имеющихся именно в России конкретных инструментах увеличения количества денег.

Акция выпускает акционерное общество. Акционер имеет право получить часть имущества, участвовать в управлении обществом и получать часть прибыли.

Одновременно акционерное общество обязано предоставить акционеру эти права, за исключением права выплаты дивидендов: иногда общее собрание акционеров решает их не выплачивать. Уставный капитал акционерного общества разделен на определенное число акций, каждая из которых имеет номинальную стоимость, на ней обозначенную (если эта акция выпущена как ценная бумага, а не существует в виде записей на специальных счетах). Независимо от того, каким образом эмитирована акция, в полиграфическом исполнении или в качестве «безналичного» средства, она имеет номинал. Номинал отражает долю уставного фонда акционерного общества, приходящуюся на одну акцию.

Дивиденд – часть чистой прибыли акционерного общества, распределяемой среди акционеров пропорционально числу акций, находящихся в их собственности. Акции широко использовались не только при создании, но и при реорганизации акционерных обществ, при их слиянии и поглощении. Если учредители хотели увеличить уставный капитал, то они могли выпустить новую серию акций. При уменьшении уставного капитала, наоборот, акции выкупались у прежних владельцев. Иногда по желанию учредителей акции дробились, то есть одна акция превращалась, например, в две (их номинал также уменьшался в два раза), или наоборот, консолидировались. Эти операции производились, в основном, для упрощения расчетов между акционерами.

Рыночная цена акции, как правило, отличается от номинальной. Если рыночная цена больше номинальной, то их разница

называется ажио, если наоборот, то дизажио. Часто можно слышать о балансовой стоимости акции — отношении стоимости активов акционерного общества к количеству выпущенных акций.

Облигация — ценная бумага, которая удостоверяет отношение займа между держателем облигации — кредитором и лицом, ее выписавшим — заемщиком. Облигация также удостоверяет право кредитора получить и обязательство заемщика выплатить в определенный срок номинальную стоимость облигации и проценты по ней. Сегодня абсолютное большинство облигаций обращается на рынке, поэтому говорят о сроке обращения облигаций. Облигации могут выпускать органы власти субъектов федерации. Юридические лица также выпускают облигации: банки — банковские облигации, остальные компании — корпоративные. Физические лица облигаций не выпускают.

Еще одной разновидностью ценных бумаг является вексель. Вексель является обязательством одной стороны заплатить некоторую сумму денег другой стороне по достижении определенной даты в будущем. Векселя бывают простые и переводные. По простому векселю платит сторона, его выписавшая. Лицо, выписывающее простой вексель, называется векселедателем. Лицо, получающее простой вексель, называется векселедержателем. Вексель можно продать до срока погашения, получив по нему деньги. Владелец рудника продает вексель с дисконтом, например за 830 тысяч марок торговой компании, которая ищет возможность вложить временно свободные денежные

средства. Если, вместо того чтобы выписать вексель, взять кредит в банке, это значит предоставить возможность заработать банкиру. Кроме того, взять кредит технически намного труднее, чем выписать вексель, поэтому векселя получили такое большое распространение. С помощью векселей субъекты хозяйственной деятельности самостоятельно улаживали проблемы, возникающие в сфере взаиморасчетов.

Переводной вексель (тратта) – это такой вексель, который выписывает одно лицо, а платит по нему другое. Лицо, выписывающее переводной вексель, называется трассантом. Лицо, получающее переводной вексель, называется ремитентом. Лицо, которое платит по переводному векселю, называется трассатом. Трассат не обязан оплачивать переводной вексель по факту его выставления. Трассат будет обязан оплатить переводной вексель, только если поставит на нем свой акцепт, надпись на переводном векселе. Эта надпись указывает на согласие трассата оплатить указанную в векселе сумму. Переводной вексель, имеющий акцепт трассата, называется акцептованным. Переводной вексель служит средством перевода денег из одной местности в другую. Переводной вексель помогает предприятию-должнику рассчитаться с кредитором.

Вот примеры типичных для секторов «Б» и «И» финансовых операций.

Пример первый. Перед директором парфюмерной фабрики стоит проблема расчета с поставщиком сырья, ОАО «Тамбовские самоцветы», на сумму 350 тысяч рублей. В данный момент денежные средства на расчетном

счете фабрики отсутствуют, но ей должен 700 тысяч рублей потребитель ее продукции – ОАО «Торговый дом "Столичный"». Срок возврата долга – 1 февраля 2008 года. Чтобы выйти из данной ситуации, директор фабрики может выписать переводной вексель на имя ОАО «Тамбовские самоцветы», плательщиком (трассатом) по которому будет являться ЗАО «Торговый дом "Столичный"». Сроком платежа будет являться 1 февраля, а сумма платежа – 205 тысяч рублей. 5 тысяч рублей составит компенсация за отсрочку платежа. Таким образом руководитель парфюмерной фабрики переводит обязательство уплаты долга с себя на своего должника. В этой ситуации парфюмерная фабрика – трассант, ОАО «Тамбовские самоцветы» – ремитент, ЗАО «Торговый дом "Столичный"» – трассат. Директор ОАО поначалу может быть удивлен тем фактом, что он должен заплатить 205 тысяч рублей ЗАО «Торговый дом "Столичный"», однако, уяснив себе, что его долг парфюмерной фабрике уменьшится на эту сумму, он акцептует переводной вексель. В результате, если процесс обойдется без форс-мажорных обстоятельств, 1 февраля ЗАО «Торговый дом "Зюзино"» заплатит по переводному векселю 205 тысяч рублей ЗАО «Весна» и 295 тысяч рублей парфюмерной фабрике «Новая заря». Это пример, который иллюстрирует преимущества вексельного обращения для организации взаимозачета долгов.

Пример второй. Компания «Арго» получила в банке кредит на развитие производства. Котельная покупает у компании «Арго» топливо (солярку). Однако случилось так, что

котельная вовремя не смогла рассчитаться с компанией «Арго», а ей необходимо платить проценты за кредит. В этом случае компания «Арго» (трассант) выписывает переводной вексель на имя банка (ремитент), плательщиком по которому должна выступить котельная (трассат). Такая схема упрощает процедуру взаиморасчетов между промышленными предприятиями и банком. Если все три участника такой схемы будут в принципе с ней согласны и директор котельной акцептует вексель, то банк получит проценты за предоставленный «Арго» кредит с котельной.

Векселедатель и векселедержатель (в случае простого векселя), а также трассант, ремитент и трассат (в случае переводного векселя) являются субъектами вексельного обращения. Если вексель покупает новый владелец, то в текст векселя вносится так называемая передаточная надпись — индоссамент. Продавец векселя называется индоссантом, а покупатель — индоссатом. Иногда лица, заинтересованные в повышении доверия к тому или иному векселю, ставят на нем специальную метку — аваль. Аваль — это надпись на векселе, означающая поручительство за векселедателя или плательщика по векселю со стороны третьего лица. Лицо, совершившее аваль, называется авалистом. В роли авалистов очень часто выступают коммерческие банки, использующие аваль для повышения своего статуса как гаранта платежей. Авалист получает за свою услугу небольшой процент.

В случае отказа от платежа по векселю векселедержатель может предъявить в суде иск к векселедателю или акцептанту по

переводному векселю. Если переводной вексель не акцептован или не оплачен, векселедержатель имеет полное право потребовать оплаты векселя в порядке регресса – обратное требование о возмещении уплаченной суммы от векселедателя, индоссантов, авалистов, несущих солидарную ответственность за уплату причитающейся векселедержателю суммы. Перед подачей иска векселедержатель должен обязательно совершить протест – официально подтвердить у нотариуса факт отказа в акцепте или платеже по векселю.

Вексель должен иметь строго определенную законом форму. Если срок платежа по простому векселю не указан, вексель рассматривается как подлежащий оплате по предъявлении. При отсутствии особого указания место составления векселя считается местом платежа (и вместе с тем местом жительства векселедателя), а если не указано место составления векселя, он рассматривается как подписанный в месте, обозначенном рядом с наименованием векселедателя.

Векселя, возникновение которых связано с реальной сделкой по купле-продаже какого-либо товара, называются коммерческими. Векселя, которые возникают при заключении договора займа, называются финансовыми. Если, например, коммерческий банк «Заря» берет займы у коммерческого банка «Океан» 400 тысяч рублей сроком на три месяца и взамен выписывает вексель соло на сумму 410 тысяч рублей, то такой вексель будет называться финансовым.

После того, как банк начинает испытывать проблемы, он перестает выплачивать деньги вкладчикам, и инвестор получает возможность купить у вкладчиков (у тех, кто держал в банке депозиты, покупал его векселя) право требования к банку за часть указанной в документе цены. К сожалению, это тоже разновидность инвестиционного бизнеса, хотя и доступная далеко не каждому рядовому инвестору. Таким образом можно приобрести возможность на абсолютно законных основаниях не возвращать банку большую часть вашего кредита – во всяком случае, так позволяет решать вопрос российское законодательство (переуступка права требования долга, и такой договор проще всего осуществить путем вексельного обмена).

Хотя срок обращения векселей не ограничен, обычно их выписывают на срок до 180 дней (иногда до года).

Векселя, которые выписываются в качестве «дружеской услуги» одним предприятием другому, так и называются – дружеские. Например, компания «Мегатрейд», которая состоит у банкиров на «хорошем счету», решает оказать помощь своему партнеру – фирме «Импульс» и с этой целью выписывает ей дружеский вексель. Компания «Импульс» может получить под залог этого векселя кредит в банке либо может расплатиться им со своими кредиторами. В дальнейшем фирма «Импульс» обязана каким-либо образом рассчитаться с компанией «Мегатрейд». Векселя, выписанные от имени несуществующей фирмы, не имеющие реального

обеспечения, называются дутыми или бронзовыми.

Итак, вексель является кредитной формой денег и средством платежа, средством обеспечения сделок и кредитов, ускорителем расчетов между субъектами производственно-хозяйственной деятельности и банками, инструментом планирования и перераспределения денежных потоков во времени, инструментом перевода денег из одной местности в другую, инструментом расшивки неплатежей.

Обладая значительной по размеру долей в уставном фонде предприятия, мы можем влиять на процесс управления. Если инвестор приобрел 51% акций акционерного общества, говорят, что он стал владельцем контрольного пакета акций. В этом случае инвестор может полностью контролировать ход дел в компании; такой инвестор на общем собрании имеет перевес над всеми остальными акционерами.

На практике для контроля над той или иной фирмой бывает достаточно владеть и 20–30% акций.

Инвестировать в широком смысле слова означает «расстаться с деньгами сегодня, чтобы получить большую сумму денег в будущем». При этом полагают, что деньги имеют временную стоимость, а сами капиталовложения сопряжены с риском, премией за который служит дополнительный прирост доходности. Инвестор исходит из своих финансовых возможностей и психологической склонности, выбирая оптимальное для себя соотношение риска и доходности.

Объектом финансовых инвестиций служат ценные бумаги и по целям делятся на

стратегические, портфельные и спекулятивные. Осуществляя стратегическую инвестицию, инвестор стремится к покупке контрольного пакета акций с целью достичь в качестве результата участия в управлении компанией. В таком случае текущая доходность акций для инвестора несущественна, это долгосрочные или среднесрочные инвестиции.

Портфельные инвестиции связаны с формированием такой структуры вложений, которая обеспечила бы оптимальную доходность при приемлемом уровне риска, ими занимаются ПИФы, доверительные управляющие, пенсионные фонды и другие коллективные инвесторы, а также частные инвесторы, располагающие довольно большим начальным капиталом.

Спекулятивные операции же в основном нацелены на получение прибыли за счет курсовой разницы между моментом покупки и продажи ценных бумаг, и совершенно понятно, что такие инвестиции имеют в виду краткосрочную перспективу.

За последние семь лет проведение спекулятивных операций получило особо бурное развитие в силу распространения Интернет-трейдинга. Практически все торговые площадки страны (по регионам) доступны для совершения операций в режиме он-лайн.

Российский последователь Роберта Кийосаки, если он еще не располагает крупным современным состоянием, будет вынужден обратиться к Интернет-трейдингу как единственной возможности для начала своей карьеры инвестора.

Будучи единственным способом, Интернет-трейдинг тем не менее, весьма удобен. Во-первых, дешевизна расчетов – услуги

Интернет-брокеров стоят дешевле традиционных, их комиссионные колеблются от 0,02% до 0,07% с оборота и в большинстве своем сходятся на значении в 0,05%. Во-вторых, здесь высока скорость проведения операций. Системы прямого доступа позволяют просматривать текущее состояние рынка и одновременно отслеживать все изменения своего портфеля. Интернет-трейдинг на рынке ценных бумаг позволяет создать поток доходов.

Если же речь идет о владении несколько более крупными капиталами, то можно избрать метод работы через «настоящего» брокера, которому, правда, придется платить комиссию. На внебиржевом рынке можно работать и без него, однако если совершать сделки через центры фондовых операций, то посредник в цепочке все равно будет присутствовать.

«Нашего» человека не должно удивлять, что акции далеко не всех эмитентов представлены на биржах, но в то же время на неорганизованном рынке можно продать и купить акции фактически любых эмитентов. Однако надо иметь в виду, что на внебиржевом рынке, особенно для низколиквидных ценных бумаг, разница между ценой покупки и ценой продажи может быть очень высока. Поэтому на таком рынке осуществляют инвестиции преимущественно те инвесторы, которые готовы подолгу ждать прибыли от своих вложений.

Чтобы покупать и продавать акции, минуя биржу, необходимо в простой письменной форме заключить с контрагентом договор купли-продажи акции. Продавец акций заполняет передаточное распоряжение, в котором содержится указание регистратору оформить

переход права собственности на ценные бумаги. Напомним, что регистратор — это профессиональный участник фондового рынка, который ведет учет прав собственности на ценные бумаги в виде реестра.

Для начала биржевой торговли необходимо выбрать брокера и заключить с ним договор на брокерское обслуживание, открыть брокерский счет и перевести туда деньги, предназначенные для инвестирования в ценные бумаги. Кроме специального брокерского счета инвестору придется открыть у брокера счет депо. Если на специальных брокерских счетах находятся денежные средства клиентов, то на счетах депо хранятся ценные бумаги, сюда будут перечисляться купленные ценные бумаги.

Торговля акциями возможна как через Интернет, так и по телефону. В первом случае инвестор выигрывает от скорости подачи заявок на покупку или продажу ценных бумаг, во втором — от экономии на плате за торговый терминал и канал связи. Для осуществления регулярных (ежедневных) операций необходимо обязательно установить программную систему. Каждый брокер предложит ту систему торговли, с которой работает сам. Некоторые брокеры используют индивидуальное программное обеспечение, но большинство компаний применяют стандартные системы Интернет-трейдинга — QUIK или NetInvestor. В настоящее время разница между ними незначительна, а некоторые компании используют обе системы.

В Интернет-системах в режиме реального времени можно увидеть котировки акций, стоимость портфеля, графики изменения цены ценных бумаг, пакет технического анализа,

новостную и аналитическую ленту. Пользователь системы может выставить заявки, снимать и корректировать их, ставить связанные приказы, общаться с брокером. Но каким бы образом ни была организована торговля фондовыми ресурсами, чтобы купить или продать акцию, необходимо подать заявку, которая представляет собой приказ.

Существует два вида приказов – рыночные и лимитированные. Рыночный приказ на покупку содержит требование клиента купить ценную бумагу по сложившейся рыночной цене, брокер исполнит приказ по лучшей котировке на продажу.

Если инвестор отдает рыночный приказ на покупку 500 лотов акций, брокер исполнит его заявку в несколько этапов: 100 лотов будет куплено по 5,5551 рублей, 150 лотов – по 5,5682 рублей и оставшиеся 250 лотов – по 5,5789 рублей. Тогда приказ на продажу 500 лотов исполнится по единой цене – 5,4998 рублей за лот.

Если в рыночном приказе указывается лишь вид акции и количество акций, которое инвестор хочет купить или продать, то в лимитированных приказах необходимо обозначить предельную цену исполнения приказа. Лимитированный приказ на покупку представляет собой приказ брокеру купить определенное количество лотов не дороже цены, указанной в приказе. Если инвестор отдаст приказ на покупку 500 лотов по цене не выше 5,57 рублей за лот, то брокер исполнит только часть заявки, а оставшуюся часть поставит в очередь. Брокер купит 100 лотов по цене 5,5551 рублей, 150 лотов по

цене 5,5682 рублей, а оставшиеся 250 лотов поставит в очередь приказов на покупку.

Лимитированный приказ на продажу представляет собой приказ брокеру продать определенное количество лотов не дешевле указанной цены. Пусть наш инвестор отдаст приказ на продажу 500 лотов по цене не ниже 5,49 рублей за лот. Тогда, очевидно, брокер исполнит сделку в один этап по цене 5,4998 рублей за лот.

Таким образом, рыночный приказ будет исполнен в любом случае, однако цена исполнения заранее неизвестна, в то время как лимитированный приказ может оставаться неисполненным довольно долго, но зато инвестор заранее знает уровень цены, по которой будет осуществлена покупка или продажа его ценной бумаги.

Вообще продажа акций в России выглядит на практике приблизительно следующим образом. После того, как принято решение о продаже акций, необходимо найти реестродержателя. Сейчас в России абсолютное большинство акций существуют в «бездokumentарной» форме — как запись в списке акционеров (реестре), который ведет специализированная организация. Там содержатся все сведения примерно в такой форме: паспортные данные акционера, количество принадлежащих ему акций, их тип и т.д. У реестродержателя акционер сможет выяснить, какие ценные бумаги хранятся на его лицевом счете. Старые документы могли быть утеряны. Но даже если они сохранились, информация в них не всегда будет соответствовать действительности — за истекшее время могли произойти изменения в

деятельности эмитента, которые должны быть зафиксированы в реестре.

Если реестродержатель расположен далеко от вашего места жительства, придется отправлять запрос по почте. Некоторые предприятия заключают договоры с трансфер-агентами, то есть организациями-посредниками при работе с держателем реестра, чтобы упростить задачу обмена информацией между владельцами акций, живущими по всей стране, и руководством компании. Например, в настоящее время владельцы акций «Газпрома» могут обратиться к 39 трансфер-агентам, а «Лукойла» – к 9.

Вместе с поручением на подготовку выписки из реестра следует отправить нотариально заверенную анкету акционера. Формы документов предоставляет держатель реестра, обычно их можно обнаружить на соответствующем Интернет-сайте, там же приводятся тарифы на услуги (все эти процедуры платные) и соответствующие платежные счета. Реестродержатель «Сургутнефтегаза» взимает 24 рубля за выдачу выписки, 35 рублей – за внесение исправлений в анкету зарегистрированного лица. Эти услуги необходимо оплатить сразу после отправки запроса, чтобы сэкономить время.

Продажа акций, происходящая на внебиржевом рынке, требует для осуществления сделки заключения договора между покупателем и продавцом, ссылка на который вносится в передаточное распоряжение, направляемое реестродержателю. Когда покупатель получает подтверждение, что акции поступили на его счет, он переводит деньги продавцу или выдает их наличными в кассе. Сбор

реестродержателя за перерегистрацию акций обычно зависит от суммы сделки.

Ликвидные акции выгоднее продавать на торговых площадках ММВБ или РТС, а не скупщикам – в этом случае акционер сможет дополнительно получить 3–5% от стоимости пакета, хотя потребуются дополнительные расходы. Непосредственно в биржевых торгах физические лица участвовать не могут, сделки всегда заключаются через брокерские компании.

Брокерский счет имеет смысл открыть в том случае, если стоимость продаваемого пакета акций относительно велика (эквивалентна нескольким тысячам долларов). Если сделка носит разовый характер, тарифы брокера скорее всего будут выше обычных. Брокер регистрирует продавца акций на бирже, переводит акции в биржевой расчетный депозитарий.

Среднее значение курсовой стоимости акций определенных компаний, представленное в виде числа, называется индексом. Это показатель состояния и динамики рынка ценных бумаг. Индекс – среднеценовой показатель. Динамика индекса отражает динамику входящих в его расчет ценных бумаг. Например, рост индекса на 10% говорит о том, что в среднем ценные бумаги, по которым рассчитывается индекс, выросли в цене на 10%.

Индекс цен на акции можно рассматривать как гипотетические портфели, то есть такие портфели, которые физически нельзя купить или продать, но на основе которых можно составить реальный портфель. Например, индекс ММВБ 10 состоит из 10 наиболее ликвидных акций, торгующихся на ММВБ.

Изменение индекса ММВБ10, соответственно, показывает, как меняется стоимость этих 10 ликвидных ценных бумаг. Сам индекс ММВБ10 купить нельзя, но зато можно свой собственный портфель ценных бумаг составить на его основе, купив в него акции 10 эмитентов в той пропорции, в которой они представлены в индексе.

Само по себе численное значение индекса малоинформативно, но анализ индекса в динамике, его прирост или снижение в процентах указывает на наличие определенной тенденции на рынке. Инвестор, владеющий собственным портфелем акций, принесший 20% годовых, может рассматривать индекс в качестве оценочного критерия эффективности инвестиции. Если индекс за год вырос на 50%, а инвестор заработал 20%, то констатируют не очень высокие результаты. Но если годичный прирост индекса составил всего 5%, то 20% доходности выглядят неплохим результатом. Однако в целом надо учитывать, что на растущем рынке в долгосрочной перспективе любая активная стратегия проигрывает технике «купил и держи», поэтому доходность выше индекса скорее случайность, чем реальная возможность.

Если динамика индекса устраивает потенциального инвестора, на его основе можно составить портфель акций – такое инвестирование называется пассивным. На индекс можно выпускать производные ценные бумаги, например фьючерсы или опционы. Индекс будет являться базовым активом по этим бумагам. Фондовые индексы рассчитывают информационные агентства (АК&М, Interfax, РБК, Сbonds), фондовые биржи (ММВБ, РТС),

рейтинговые агентства (S&P). Индексы рассчитываются как в национальной, так и иностранной валюте.

Зачем необходимо знать все вышеперечисленное «беглецу из крысиного круга»? Затем, чтобы понимать, когда ценная бумага из актива превращается в пассив, и наоборот. Вся эта информация нужна для расшифровки одного высказывания Роберта Кийосаки, которое приведено ниже.

«Если ценная бумага делает деньги, как показано на диаграмме, она кладет деньги в колонку доходов в финансовом отчете и является активом. Но если она теряет деньги, а такое событие отражается в колонке расходов финансового отчета, тогда эта ценная бумага является пассивом. В действительности одна и та же ценная бумага может превратиться из актива в пассив. Например, в декабре я купил 100 акций компании ABC и заплатил по 20 долларов за акцию. В январе я продал 10 акций по 30 долларов за штуку. Эти 10 акций были активами, потому что принесли мне доход. Однако в марте я продал еще 10 акций всего по 10 долларов за акцию, так что те же самые акции стали пассивом, поскольку принесли убытки (расход)... Поэтому я смотрю на это так: есть инструменты, называемые ценными бумагами, в которые я инвестирую. И это исключительно мое дело как инвестора — определить, является ценная бумага активом или пассивом».

Сведения, о которых Кийосаки «умолчал» — это сведения, почему именно в данный момент он покупал или продавал свои акции. «Сторонник» Кийосаки, зная ответы на эти вопросы, назовет этот пример реальным, «противник», резонно усматривая недостаток информации, отнесет его к нереальным. Так и с большинством других примеров.

Потенциальная ценность акций для инвестора определяется показателями ее дивидендной доходности, которая показывает текущую доходность акций и является частным от деления дивиденда на одну акцию на текущую ее рыночную цену. Чем выше дивидендная доходность, тем, теоретически, выше привлекательность акций. Однако в российской практике при нерегулярных выплатах дивидендов по обыкновенным акциям как обычной практике (это очередная национальная особенность российского инвестирования) показатель дивидендной доходности становится применимым только для привилегированных акций.

Брокеры предлагают различные тарифные планы. Распространены две схемы работы: фиксированная плата при высоком заранее установленном месячном обороте, или процент от каждой сделки, а также комбинация этих вариантов. Средний размер комиссии Интернет-брокеров — 0,04% от суммы сделки. Заранее выясните, какой системой Интернет-трейдинга пользуется брокер, какова плата за торговый терминал.

Итак, «денежный поток» может возникнуть как результат интеллектуальной игры на биржевом рынке, через реального брокера и телефон (Интернет) или посредством системы

Интернет-трейдинга, которая не задействует аккредитованного брокера. Помимо этого, частный инвестор, владелец предприятия или доли, может в качестве средства ведения собственного бизнеса продавать акции своего (или своих) предприятия с совершенно различными стратегическими или тактическими целями.

Обнаружив собственную готовность стать самостоятельным инвестором, необходимо определиться с привлекающей нас отраслью. Сейчас особенно быстро растут акции компаний нефтегазового, энергетического и банковского секторов. Наибольший интерес у инвесторов вызывают акции компаний, еще только размещающихся на бирже. Ценные бумаги «Роснефти» в 2006 году вызвали настоящий ажиотаж на фондовом рынке, как на российском, так и зарубежном. Эти акции размещались также на Лондонской бирже. Тогда многие «рядовые» российские граждане впервые стали совладельцами государственной нефтяной компании.

Ошибка двадцатая. Никакого размера капитал в России не защищен правом и институтами принуждения так, как это представляется в западных условиях

Особенно в России необходимо активы не только создавать, но и сохранять. Возможности «научного» менеджмента, в частности, на фондовом рынке в России ограничены его исторически обусловленной спецификой.

Одна из предпринимательниц рассказывала, что хорошо поняла свою финансовую безграмотность, когда у нее трагически погиб муж-бизнесмен и она осталась с ребенком без средств к существованию. И ни к одному из предприятий, которые создал ее муж, ни к каким формам денежных вложений она не смогла предъявить право требования своей доли, потому что не владела информацией о том, куда были вложены семейные деньги и как их получить обратно в случае необходимости. Она даже никогда не спрашивала своего мужа об этом, потому что с деньгами никогда проблем не было, а откуда они появляются в доме, из каких источников и в каких количествах, спрашивать было не принято. Эта типичная «российская особенность», конечно, вряд ли учитывалась Робертом Кийосаки при написании книг.

В другой реальной истории успешный муж-бизнесмен попал, как говорится, «на деньги», его «поставили на счетчик», а он все скрывал от жены. В результате, когда все выяснилось,

семья лишилась квартиры, в которой проживала, чтобы покрыть долги мужа. Поэтому, если обнаруживается, что супруг не делает никаких шагов в отношении финансового будущего семьи или делает что-то, а вы этого не знаете и чувствуете тревогу, вам необходимо об этом говорить с ним.

Поэтому даже если вы ничего пока «не понимаете» в финансовом планировании, даже если вам не хочется отягощать себя еще одной рутинной обязанностью, вы должны сознавать, что вы можете остаться без денег в чрезвычайно ответственной ситуации, что может произойти ситуация, в которой вам придется брать на себя ответственность за решение финансовых вопросов своих и своих близких. Поэтому и вы должны быть уверены в будущей финансовой безопасности, и поэтому основами финансового планирования вам овладеть придется, особенно если вы уже во что бы то ни стало решили покинуть «крысиные бега».

У каждого из нас есть планы расходов, требующих длительного накопления средств — покупки автомобиля, квартиры, оплаты обучения детей, отдыха за границей, сбережения средств для обеспечения старости. Многие копят просто «на черный день».

Считается, что россияне склонны к сбережению денег в большей степени, чем граждане других стран, ухитряясь сберечь приблизительно от 10 до 23 копеек с каждого рубля. До сих пор в целях создания сбережений россияне используют единственный способ защиты от инфляции — покупку наличной иностранной валюты. Инфляция рубля действительно высока и непредсказуема. Чтобы

избежать инфляции, люди переводят свои сбережения в доллары или евро. Однако и доллар подвержен как инфляции – примерно 3% в год, так и колебаниям курса.

В настоящее время никто не может быть уверенным даже в том, что банковские проценты по вкладам в состоянии компенсировать потери от инфляции. Если сейчас банк предлагает 10% годовых, в то время как инфляция, допустим, составит 12%, это значит, что реально покупательная способность ваших денег уменьшится на 2%.

Многие откладывают деньги на покупку квартиры и замечают, что стоимость жилья растет быстрее, чем сбережения. Например, если стоимость квартиры составляет 40 тысяч долларов, то при ежемесячном удорожании жилья на 1% вам каждый месяц нужно откладывать 400 долларов лишь для поддержания текущей покупательской способности сбережений. Поэтому каждый из нас заинтересован в наличии такого механизма, который бы, во-первых, защищал сбережения от инфляции, а во-вторых, приносил бы доход. Наиболее отчаянные граждане, особенно под впечатлением книг Роберта Кийосаки, попадают в затруднительное положение, как только возникает вопрос о действительно реальных для них способах сохранить и преумножить собственные сбережения. Многие сомневаются в наличии в России таких возможностей вообще.

Инвестирование в паевой фонд сопряжено с целым рядом рисков. Работа на фондовом рынке сопровождается риском снижения рыночной стоимости бумаг, входящих в инвестиционный портфель фонда. Рост

стоимости инвестиционных паев за определенный период не может считаться залогом такого же роста в будущих периодах.

Риски инвестирования в паевые фонды условно делят на две группы. К первой группе рисков относят общеэкономические риски, или неблагоприятные факторы, присущие российской экономике в целом: политический; экономический; рыночный риск; риск ликвидности; системный риск; кредитный риск; риск возникновения форс-мажорных обстоятельств. Вторую группу составляют специфические риски паевых фондов: операционный риск; риск, связанный с несовершенством действующего законодательства; риск недобросовестных действий управляющей компании; риск информационной асимметрии.

Большинство операционных рисков обусловлено несовершенством системы расчетов при совершении сделок с паями. Механизм приобретения и погашения паев не предполагает обеспечения расчетов на условии «поставка против платежа». Применяемые принципы расчетов подвергают инвесторов различным рискам, частично устраняемым при биржевом обращении паев. Вообще же за период от подачи заявки на приобретение паев до даты удовлетворения данной заявки рыночная конъюнктура может измениться довольно заметно.

Основные риски инвестиций в закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости связаны с несовершенством законодательной базы. До сих пор не решены вопросы налогообложения закрытых фондов в отношении налога на добавленную стоимость (НДС) и налога на имущество. С одной стороны, такие

фонды не должны облагаться налогом (они не являются юридическим лицом), с другой – им принадлежит недвижимость. Из средств закрытого паевого инвестиционного фонда недвижимости может быть уплачен только НДС, уплата налога на имущество и земельного налога возложена на пайщиков. Уплата этого налога производится управляющей компанией из средств ПИФа, в то время как уплата налога на имущество возложена российским законодательством на пайщика (согласно статье 378 НК РФ).

Но уплата НДС сопряжена с рядом сложностей, в первую очередь связанных с несовершенством законодательства. Одна из проблем состоит в том, что законодательством не предусмотрен отдельный налоговый учет по операциям самой управляющей компании и по операциям ее фондов. Так возникает серьезный вопрос с биржевым обращением паев. Неопределенность связана с вопросом регистрации и перерегистрации прав собственности при операциях купли-продажи паев на бирже.

Риск недобросовестных действий управляющей компании – самый характерный риск российской инвестиционной действительности. Одна из последних «громких историй» связана с фондами управляющей компании «Топкапитал». Когда обанкротился банк «Олимпийский», аффилированный с УК «Топкапитал», спецдепозитарий рассчитался с пайщиками фондов УК «Топкапитал». Впоследствии выяснилось, что из причитающегося объема средств инвесторы получили лишь часть денег, другая их часть оказалась на брокерском счете в банке

«Олимпийский», находящемся в процессе банкротства. Так в полном соответствии с действующим законодательством пайщики оказались в третьей очереди кредиторов.

Закрытые фонды оставляют пространство для недобросовестных маневров подрядчиков. Подрядчик, например, может «заморозить» строительство. Инвестиционный исход такой ситуации во многом зависит от профессионализма управляющего, приобретающего особенное значение на фоне информационной закрытости, несвойственной развитым странам. Инвесторам не всегда доступна полная информация о структуре активов, входящих в портфель фонда. Инвестиционные декларации паевых фондов формальны и не всегда дают полное представление о реальной инвестиционной стратегии фонда. Отчетность фондов публикуется ежеквартально, но она не вполне информативна. Структура активов может сильно меняться внутри отчетного периода. В случаях с закрытыми фондами пайщики практически не могут проверить, действительно ли их деньги инвестируются в строительство.

Еще одним неприятным моментом для инвесторов может стать риск единоличного решения управляющей компании о прекращении, реорганизации или передаче фонда в управление другой компании. Момент закрытия фонда может быть неблагоприятным, а процедура ликвидации фонда может длиться согласно действующему законодательству до трех месяцев, на протяжении которых управляющая компания продолжает взимать комиссионные. Поскольку решение о прекращении деятельности фонда управляющая

компания может принять в любой момент, инвесторы несут в связи с такой возможностью дополнительные риски.

Помимо возможности прекращения деятельности, управляющие компании вправе передать фонд в управление другой компании. Инвесторы получают информацию уже после принятия решения управляющим. Пайщик вновь становится перед выбором, стоит ли доверять новому управляющему, который в принципе может оказаться менее приемлемым.

«Время облигаций прошло», – единогласно утверждают российские финансовые аналитики. Вложения в ПИФы облигаций считаются менее рискованными, чем в другие фонды, и до недавнего времени они были еще и намного доходнее депозитов. В 2002–2004 годах, когда доходности облигаций снижались, цены их росли, позволяя зарабатывать до 30% годовых. В настоящее время такую высокую доходность сложно себе представить.

Впервые доходность фондов облигаций в России начинает быть сопоставимой с процентами по банковским депозитам. Сбербанк предлагает по рублевым вкладам на 13 месяцев 9,25–10% годовых, но в ряде банков ставки по депозитам на год превышают 11%. «Финам» предлагает по годовому депозиту 12%, а по двухлетнему – 13,5% годовых. 12% на год предлагают «Русский стандарт», Юниаструмбанк и другие ведущие банки.

Рассчитывая потенциальный денежный поток, не забывайте учитывать порядок налогообложения личных доходов. Сравнивая доходность банковских вкладов и паев инвестиционных фондов, не следует забывать также, что налоги для вкладчиков значительно

меньше, чем для пайщиков. Пайщики платят 13% со всего прироста стоимости пая, что превращает 11–13% в 9,57–11,31% чистого дохода, или денежного потока, а чистый доход по 12%-ному депозиту составит 11,65%.

Вообще, и паи и вклады являются активами. Но паи, в отличие от вкладов, еще и инвестиционный инструмент. Главный козырь фондов – ликвидность: паи можно в любой день продать, а вкладчику нужно ждать определенной даты. Сближение доходностей обесценило этот козырь – ставки по вкладам с возможностью пополнения и изъятия средств в течение срока действия вклада, как правило, на один пункт ниже, чем по обычным срочным депозитам. Накопленные проценты при этом не теряются, единственное условие – держать на счете неснижаемый остаток (как правило, 10 000 или 30 000 рублей). Например, ставка по годовому депозиту «Копилка» в банке «Московский капитал» с несжимаемым остатком 25 тысяч рублей – 12% годовых и по двухлетнему вкладу «Живые деньги» Собинбанка 12% годовых. Но инвесторам важна не только доходность, но и возможность управлять своими вложениями: паи разных фондов позволяют реагировать на изменение ситуации на фондовом рынке, переводя деньги из фондов акций в фонд облигаций или смешанные фонды. Большинство управляющих компаний не берут комиссию за эту операцию. Так что тем, кто сам управляет своими деньгами, фонды облигаций могут пригодиться.

Паевые фонды активно создавались в середине 1990-х годов. Правила для этих только создававшихся тогда структур были списаны с американских.

Российский фондовый рынок, как и любой национальный рынок, имеет свою собственную специфику, обусловленную особенностями его исторического развития. Всякая же национальная специфика так или иначе влияет на процессы интеграции в международный фондовый рынок, обычно сдерживая процесс. «Наша» специфичность может быть охарактеризована признаками ограниченности, адекватности и зарегулированности. Ограниченность рынка состоит прежде всего в происхождении российских акционерных обществ. Большинство из них созданы в процессе преобразования государственной собственности в частную в ходе приватизации, начавшейся в 1990-х годах, но не завершившейся до сих пор. Поэтому российский фондовый рынок имеет сравнительно с западными странами, история которых насчитывает многие столетия, небольшие размеры. Общая капитализация представленных на рынке акционерных обществ еще далека от презентации всего экономического потенциала страны.

По сведениям Кийосаки, в Америке «держателями почти 90% всех акций являлись 10% самых богатых семей. Суть: в 1997 году эти 10% владели 73% чистого дохода страны, что больше по сравнению с 1983 годом, когда тем же 10% принадлежат только 68%». Чем отличается российская ситуация от американской? В различных инвестиционных сферах показатели различны, но что касается фондового рынка, пресловутые 10% акционеров здесь владеют, по всей видимости, более 90% доходов. Несмотря на то что все больше людей занимаются инвестированием, богатые

становятся еще богаче, а бедные еще беднее. Это верно для всех стран мира.

Российский фондовый рынок пока еще не столько служит непосредственно делу торговли ценными бумагами, сколько обслуживает процессы перемещения и оценки собственности или капиталов, сосредоточенных в приватизированных организациях. Но, тем не менее, доступ на этот рынок открыт «начинающим» инвесторам, то есть людям, вынужденным начинать финансовый бизнес без сколько-нибудь существенного капитала, размер которого недостаточен даже для долевого строительства жилья в пределах одной квартиры (особенно, если речь идет о московских ценах).

С другой стороны, российский фондовый рынок – своеобразный, но очень интересный рынок. Именно такие своеобразные рынки привлекают инвесторов «высшего класса». Российское «своеобразие», конечно, еще (или уже) не настолько выражено, как, например, китайское, но постоянный передел собственности, продолжающийся десятилетиями, сохраняет возможности высоких взлетов и высоких падений на рынке фондовых активов – фондовый рынок позволяет «делать деньги».

Конечно, некоторые факты «передела» не способствуют формированию положительного общественного мнения относительно фондового рынка. Трудно относиться к нему как к надежному инструменту сохранения и приумножения частного капитала и сбережений рядовых инвесторов – всем понятно, что интересы рядовых инвесторов являются интересами второго плана. Пока еще

российский фондовый рынок «отдален» даже от состоятельных россиян своей «непонятностью».

«Ограниченный» российский рынок «компактен». Он насчитывает несколько десятков эмитентов ценных бумаг, которые обращаются в нескольких биржах и брокерских компаниях нескольких крупных городов.

На российском рынке высока доля «иностранных» спекулянтов. Фактически это явление означает возможности ухода от уплаты налогов в России со спекулятивной прибыли, а это, утверждает Кийосаки, когда говорит о корпорациях, наиболее могущественный инвестиционный инструмент «богатых».

«Реальный» смысл торговых операций, которые совершаются с акциями многих других акционерных обществ, представляет собой операции по купле-продаже крупных пакетов акций. Эти сделки юридически обеспечивают контроль собственника над конкретным акционерным обществом, как правило, они совершаются без публичной фондовой торговли, а зачастую и вообще без каких-либо объявлений («скрытно»). Конечно, такая ситуация совершенно непонятна и необъяснима для «цивилизованных игроков» Запада.

На «нашем» фондовом рынке имеет место «игра богатых людей, которые сами устанавливают себе законы», и которые далеко не всегда спрашивают на это разрешения у государства.

«Налоговые законы несправедливы. Они написаны богатыми для богатых. Если хочешь быть богатым, ты должен использовать те же налоговые законы, которые используют богатые», — писал Кийосаки. Одной из причин, по которым 10% людей контролируют

большую часть богатств, является то, что только эти 10% знают, какие налоговые законы использовать. Мы же от себя добавим, что как только вы будете обладать хотя бы минимальным опытом активности на фондовом рынке с небольшими капиталами, ваши партнеры, юристы и бухгалтеры, обязательно снабдят вас всем необходимым «корпоративным» обеспечением.

Вообще говоря, на Западе значительно выше развита культура отношений заимствования, без которой невозможно нормальное функционирование экономики. Почти все такие отношения оформляются документально, а платежи по ним проходят через банки. России в этом отношении до Запада далеко, и нам здесь есть чему поучиться.

Интересы инвесторов не всегда совпадают с интересами общества в целом — иногда государству требуется финансировать социально значимые проекты, совершенно неприбыльные или малодоходные. В таком случае первичный рынок ценных бумаг, с его развитым механизмом привлечения и размещения инвестиций, оказывается бесполезным. Покупая на первичном рынке акцию, инвестор становится совладельцем предприятия-эмитента, которое делится с ним властными полномочиями.

Современная система регулирования внешнеэкономической деятельности хоть и не препятствует непосредственно инвестиционному бизнесу, содержит излишние ограничения.

Издание для досуга

**АНТИ-КИЙОСАКИ.
20 ОЧЕВИДНЫХ ОШИБОК КРЫСИННЫХ БЕГОВ
ДОКТОРА КИЙОСАКИ**

Автор-составитель НАДЕЖДИНА Вера

Ответственный за выпуск М. В. Адамчик

Подписано в печать с готовых диапозитивов заказчика 08.02.08.
Формат 84X108'/32. Бумага газетная. Печать высокая с ФПФ.
Усл. печ. л. 10,08. Тираж 5000 экз. Заказ 483.

Издательский кооператив «Современный литератор».
Лицензия № 02330/0133053 от 30.04.04.
Республика Беларусь, 220029, Минск, ул. Киселева, д. 47, к.
4.

Издано при участии ООО «Харвест».
ЛИ № 02330/0056935 от 30.04.2004.
Республика Беларусь, 220013, Минск, ул. Кульман,
д. 1, корп. 3, эт. 4, к. 42.
E-mail редакции: harvest@anitex.by

Открытое акционерное общество
«Полиграфкомбинат им. Я. Коласа».
Республика Беларусь, 220600, Минск, ул. Красная, 23.

1 0800 00344136 8

33
КИЙ

Эта книга:

- докажет, что для того, чтобы разбогатеть, нужно много зарабатывать;
- убедит вас в том, что дом и недвижимость — это не худшее капиталовложение;
- раз и навсегда развеет сомнения, куда лучше вкладывать деньги;
- попытается научить детей правильно обращаться с деньгами и достигнуть материального благополучия в будущем.

Руководство богатого «иностранного» папы по инвестированию?

Вы уверены что «Руководство богатого папы по инвестированию» расскажет вам:

каковы основные правила инвестирования богатого папы; — **мы сомневаемся!**

как снизить инвестиционный риск; — **это не совсем так!**

как конвертировать заработанный доход в пассивный и портфельный доходы; — **пожалуй, все возможно, но не все приносит дивиденды!**

как стать высшим инвестором! — **сомневаемся, что у каждого получится.**

ISBN 978-985-14-1459-4



9 789851 414594